www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410
Terça-feira, 16 de julho de 2024
Ano XXI - Nº 5.135

Empresas & Negócios

Economia brasileira cresceu 0,25% em maio

A economia brasileira cresceu 0,25% em maio, segundo dados do IBC-Br divulgado ontem (15). O IBC-Br é um dos principais sinalizadores do PIB do país. Com isso, o índice observado em maio ficou em 148,86 pontos. Dessazonalizado, o índice sobe para 149,60 pontos. Em abril, o índice dessazonalizado estava em 149,23)ABr).

airdone_CANVA

USO ESTRATÉGICO

SETE DICAS DE COMO USAR A BIG DATA PARA ATINGIR A META DE VENDAS

Leia na página 8

Mercado externo: quando e como investir na expansão para novos mercados

A internacionalização dos negócios pode ser uma excelente maneira de expandir a atuação de uma empresa e criar uma base maior de clientes.



Peshkova_CANVA

Para dar esse importante passo, no entanto, é essencial que empresários e gestores façam um planejamento bem completo, com o estudo do mercado de interesse, costumes do consumidor – no caso de uma empresa B2C - a fim de definir estratégias relacionadas à maneira como essa entrada no mercado exterior será realizada.

A entrada em um novo mercado pode acontecer de diversas maneiras, seja por meio da abertura e atuação com um escritório comercial, instalação de centros de distribuição, franquias, lojas, unidades produtivas e até parcerias com outras empresas. Um primeiro caminho, adotado por muitas companhias, é a exportação.

Nesses casos, a empresa avalia as características do consumidor local, avalia a aderência ao produto ou serviço comercializado, as particularidades do mercado e inicia os testes. Internacionalizar um negócio requer muito planejamento.

É necessário, por exemplo, avaliar e adequaro modelo de negócios à legislação e à tributação do país de interesse, passando pelos trâmites relacionados às operações de comércio exterior, certificações exigidas, fiscalizações e, em muitos casos, adaptações às regras sanitárias.

Além de todos esses aspectos, outro ponto que precisa ser estudado com cautela é a capacidade produtiva da empresa. O investimento para abertura de um negócio em terras estrangeiras vai gerar demandas para as quais a empresa precisa estar preparada. É preciso ter na mira: novos fornecedores, parceiros de negócios, estudar condições logísticas, etc.

Há ainda uma questão que considero tão ou mais importante na hora de expandir para o exterior, que é quando fazer esse movimento. Ou seja, não basta simplesmente achar que a empresa está madura, planejar e fazer todos os movimentos para levar o negócio a outro país. É fundamental fazer uma série de análises e considerações de forma cuidadosa visando o melhor momento.

É essencial averiguar as oportunidades que tipo de oportunidades esse novo mercado apresenta e se há demanda significativa pelo produto ou serviço ofertado. Examinar a concorrência também é especialmente importante, assim como determinar de que maneira a marca irá se posicionar nesse novo mercado.

Também é imperativo avaliar o momento econômico do país pretendido e como andam as flutuações cambiais. Dessa forma, surpresas negativas e desafios além dos esperados podem ser evitados, assim como pode ser elaborada uma estratégia mais robusta para gerenciar os riscos dessa expansão.

Claro, também é de extrema importância que, antes de um passo significativo como esse, a empresa esteja estável, sólida e consistente no mercado doméstico, tenha capacidade operacional para conduzir atividades em múltiplos locais, consiga definir uma estratégia global bem alinhada, bem como estruturar o marketing para atuação na nossa frente, além de considerar tendências e inovações a fim de largar na frente.

A tarefa é árdua e os caminhos podem não ser tão simples quanto se imagina, mas com muito trabalho e o suporte de especialistas que conhecem bem o mercado externo, torna-se possível alcançar o sucesso em uma empreitada como essa, de internacionalizar um negócio. Tenha coragem, prepare sua empresa e mãos à obra!

(Fonte: Silvinei Toffanin é fundador e sócio da DIRETO Group que oferece soluções de tecnologia, ciência de dados e inteligência - www.diretogroup.com).

Negócios em Pauta

Foto: sgb.gov.br



Pontos de interesse geológico do Parque Nacional da Serra da Capivara (PI)

Um documento inédito, publicado pelo Serviço Geológico do Brasil (SGB), apresenta o inventário de 28 pontos de interesse geológico do Parque Nacional da Serra da Capivara, no Piauí – Patrimônio Mundial da Unesco. Esses locais foram selecionados levando em consideração critérios como valor científico, potencial de uso educativo e potencial de uso turístico. Com esse trabalho, o SGB promove o desenvolvimento sustentável da região, com base no geoturismo, e contribui para a preservação do patrimônio geológico. “O relatório "Inventário dos Geossítios e Sítios da Geodiversidade na Região do Parque da Serra da Capivara - PI" é o primeiro produto do Programa Fomento ao Geoturismo do SGB e contém informações técnico-científicas traduzidas para uma linguagem acessível aos turistas. Dessa forma, esperamos enriquecer a experiência dos visitantes e impulsionar o turismo sustentável na região”, destaca a chefe da Divisão de Gestão Territorial do SGB, Adelaide Mansini. Entre os pontos de interesse selecionados, estão geossítios e sítios da geodiversidade de relevância nacional e internacional. Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Reprodução: https://www.semesp.org.br/conic/



Congresso de Iniciação Científica abre inscrições para estudantes de graduação

@Abertas as inscrições para o 24º Conic - Congresso Nacional de Iniciação Científica até o dia 2 de setembro. Esse ano o 24º Conic, maior congresso de iniciação científica do país, com o mote Pesquisa Muda o Mundo, será realizado de 5 a 8 de novembro, mais uma vez de forma 100% remota, em salas virtuais via plataforma do Congresso, para dar chance de mais estudantes de graduação de instituições privadas e públicas participarem e mostrarem a evolução de seus trabalhos e pesquisas. Realizado desde 2001 pelo Semesp, entidade que representa mantenedoras de ensino superior no Brasil, o Conic tem como objetivo identificar talentos e estimular a criatividade e a geração de conhecimentos por meio da produção de conteúdo científico, além de premiar os projetos com potencial de aplicação na prática apresentados pelos estudantes do ensino superior (https://www.semesp.org.br/conic/).

Leia a coluna completa na página 2

A contabilidade sustentável e suas obrigações

Nos últimos doze meses, as empresas brasileiras têm progredido na adoção de práticas sustentáveis nas áreas ambiental, social e de governança (ESG).

Como os bancos podem entregar serviços que priorizam o cliente

No mundo bancário cada vez mais centrado no cliente de hoje, instituições financeiras que buscam construir relacionamentos duradouros e lucrativos podem colher benefícios significativos ao oferecer experiências positivas que mantenham os clientes felizes e leais.?

Transição El Niño para Lã Nina: entenda os impactos na economia

Assim como o El Niño trouxe mudanças significativas no tempo e na economia brasileira, a expectativa é semelhante com a aproximação da La Niña.

Os quatro principais problemas de um Funil de Vendas e como consertá-los

No competitivo cenário do marketing de afiliados, é fundamental que as marcas tenham um programa que leve os clientes da conscientização à conversão em vendas. Dados da pesquisa CX Trends 2023 mostraram que 87% dos consumidores dão preferência para marcas que oferecem uma boa experiência, e 75% dizem fazer isso mesmo que precisem pagar mais caro.

Política

A democracia no pico da crise

Gaudêncio Torquato

Leia na página 2

Ética e Integridade

A Ética na essência do trabalho da ABIn

Denise Debiasi

Leia na página 5



A democracia no pico da crise

Gaudêncio Torquato (*)

Uma lembrança.

Clístenes foi o legislador de Atenas, que introduziu um pacote de reformas consideradas fundamentais para o nascimento da democracia. Democracia: demo, povo, e kratos, poder soberano. O poder soberano ao povo. Isso em 514. a.C. De lá para cá, a participação popular na política se consolidou, a ponto de, hoje, ser um divisor de água entre as Nações, aquelas assentadas nos direitos dos cidadãos, e as que fincam suas estacas no terreno pantanoso das ditaduras, sob a mão de ferro de déspotas e sanguinários.

Uma observação.

Na contemporaneidade, a democracia ganhou impulso na corrente dos movimentos que elevaram seu ideário. Entre esses, o destaque vai para a revolução francesa, cujos pilares se fincam nas noções de liberdade, igualdade e fraternidade, difundidas no século das Luzes. A partir de 1793, os parisienses passaram a pintar as fachadas de suas casas com as expressões: unidade, indivisibilidade da República, liberdade, igualdade ou a morte. Na Constituição de 1848 o lema liberté, egalité e fraternité passou a constar como o vértice da República.

Outro movimento a ganhar destaque foi a revolução americana de 4 de julho de 1776. Que deu a independência dos EUA. Ideário: liberdade e igualdade de direitos, servindo de inspiração para outros movimentos semelhantes na América.

Sob esse pano de fundo, pisemos na realidade dos nossos dias.

A democracia vive um pico de crise. Está sob ameaça.

No berço da cidadania, a França, a extrema-direita avança a passos gigantes derrotando outros protagonistas do arco partidário, mostrando uma tendência ao radicalismo e afrontando a escala dos valores democráticos.

No Reino Unido, os eixos do conservadorismo liberal, após anos de mando, cedem lugar às estacas do trabalhismo. A sociedade inglesa, como outras no mundo, se mostra cansada. Saturada.

Noutra parte do planeta, o berço da maior democracia ocidental, os Estados Unidos da América, se vê às voltas com um outsider da política, um empresário do entretenimento, cujo slogan – o de resgatar a grandeza da Nação – esconde a proposta de fechar fronteiras aos imigrantes e a adotar uma política de terra arrasada no concerto das Nações. Ao mesmo tempo em que a comunidade assiste, perplexa, o calvário de um presidente, cuja senilidade deixa grande interrogação no ânimo dos cidadãos.

Emerge, nesses tempos perturbadores, a grande questão: afinal, o que se passa com a democracia? Por que o mundo atravessa momentos de tantas incertezas? Qual o motivo para tanta desesperança?

A resposta já foi dada por muitos historiadores e filósofos, mas as considerações de maior peso são de autoria do cientista social, Norberto Bobbio, o italiano que ponderou sobre as promessas não cumpridas pela democracia. A crise, portanto, tem um epicentro: a própria democracia. Que não deu provimento ao que constava em seu ideário.

A democracia não conseguiu propiciar acesso de todos à justiça. A democracia não conseguiu eliminar o poder invisível, incrustado nas malhas do Estado, o poder visível. A democracia não extinguiu os polos da oligarquia e os grupos de interesse que tiram proveito de sua fragilidade. E a educação, matriz para a elevação da cidadania, torna-se uma utopia. A desigualdade campeia. As injustiças se espraiam. A desordem se insere na ordem das Nações, abrindo territórios do terror e do caos, semeando uma cultura de ódios e vinganças.

Estamos vivendo um estado de guerra mundial. Mudou o polo em torno dos conflitos. Não se trata mais de esperar por uma III Guerra Mundial, de natureza eletrônica, desenvolvida com foguetes e ogivas nucleares. A guerra está aí, intestina, invisível, atravessando fronteiras, destruindo, matando, ferindo a sensibilidade e maltratando o orgulho das Nações. A guerra entre Rússia e Ucrânia já faz parte de um cotidiano de destruição. A guerra de Israel contra o Hamas é um cenário de carnificina.

Uma imensa estrutura comandada por um poder invisível, à base de guerrilhas urbanas, atos criminosos dispersos e muita brutalidade, está vencendo as batalhas da diplomacia e a gerência dos grandes projetos de paz. As guerrilhas urbanas matam mais que as guerras clássicas. A violência, inclusive em nosso país, é devastadora.

A polaridade, que alimentou a guerra fria durante quase meio século, criando tensões entre Norte e Sul, Leste e Oeste, agora desloca-se para a questão étnico-cultural e seus antecedentes históricos, fazendo emergir um discurso fundamentalista que passa a encontrar eco não apenas nas devastadas regiões da Ásia e do Oriente Médio, mas em territórios do mundo mais desenvolvido. Uma "guerra santa" instala-se no planeta.

Não se pode deixar de constatar a precariedade das articulações empreendidas pelas grandes potências para gerenciar as crises do mundo contemporâneo. A ONU está desacreditada. O que está faltando aos líderes para se chegar a um discurso de consenso? Vontade política, entre outras coisas. A retórica da diplomacia de guerra tem canibalizado as ações práticas. Ou seja, discute-se muito para se fazer pouco ou quase nada. Ao perfil de alguns governantes, falta aquele valor que emoldura os perfis dos grandes líderes: grandeza.

Falta ao planeta um Clístenes disposto a plantar a semente da convivialidade e restaurar os vãos da democracia.

(*) Escritor, jornalista, professor titular da USP e consultor político

Empresas chinesas são líderes na adoção de IA Generativa

A empresa de software de inteligência artificial e análise de dados SAS e Coleman Parkes Research conduziram uma pesquisa acerca do uso de inteligência artificial generativa (IAG).

Foram ouvidos 1.600 executivos de 16 países, que atuam em setores como bancos, seguros, saúde, telecomunicações, manufatura, varejo e energia.

A pesquisa descobriu que as empresas chinesas são as líderes mundiais no uso de IAG – 83% dos entrevistados disseram que essa tecnologia é usada ou está sendo testada em suas empresas, números maiores que os 58% dos britânicos e os 41% dos americanos; a média foi 54%.

Os resultados ressaltam o rápido avanço da China no campo da IAG, corroborando os dados trazidos por um relatório da World Intellectual Property Organization, órgão da ONU que mostra a liderança da China na corrida por patentes nessa área. Esse país registrou mais de 38 mil até 2023, contra as pouco mais de seis mil registradas pelos Estados Unidos no mesmo período.

Embora muitos grandes provedores de serviços de IAG, incluindo a OpenAI, criadora do ChatGPT, enfrentem restrições na China, esse país desenvolveu uma indústria robusta na área, com produtos oferecidos por gigantes da tecnologia como ByteDance e também por startups como Zhipu.

GooMmnutt_CANVA



A adoção IAG por empresas de todo mundo tende a se acelerar, pois a chegada de mais ferramentas desse tipo ao mercado deve fazer com que seus preços baixem.

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor da FATEC SP, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas – vjnitz@gmail.com.

Squad-as-a-Service: modelo de recrutamento traz economia de até 30% nos custos

Segundo o relatório Tendências Gestão de Pessoas 2024, realizado pela Great Place To Work e pelo Ecossistema Great People, a adoção de novas políticas e/ou novos formatos de trabalho foi um dos principais desafios de 2023 para 21.8% dos entrevistados, e a contratação de profissionais com qualificação foi apontada como desafio por 16.3%. É neste cenário que o modelo Squad-as-a-Service surge como uma opção para empresas que não possuem uma área de TI robusta, sugerindo equipes multidisciplinares de desenvolvimento sob demanda.

AI/Spoti 105



Thiago Vasconcelos, Head da fábrica de software da Korporate, empresa especialista em desenvolvimento de software, explica que o modelo é uma forma de construir um time de desenvolvimento que seja adequado a cada projeto, sem os custos operacionais e orçamentários envolvidos com a contratação e treinamento. Segundo o especialista, em média, as empresas economizam cerca de 30% nos custos operacionais e 20% no recrutamento ao optar pelo modelo de Squad-as-a-Service.

"Imagine uma empresa precisando acionar o RH ou consultorias de recrutamento para buscar profissionais, realizar entrevistas, promover toda logística de maquinário, realizar treinamentos e fazer toda gestão de carreira do colaborador. Esse processo consome tempo e pode acontecer do colaborador não gostar do projeto, não se adaptar e sair, obrigando a empresa a recomeçar do zero. A Korporate oferece todos esses serviços já integrados ao projeto, absorvendo as despesas operacionais na fábrica de software", explica Vasconcelos.

De acordo com a pesquisa "The Third Annual State of Agile Culture Report", da Enterprise Apps, uma cultura ágil pode aumentar a performance comercial de uma companhia em até 277% e, para isso, é necessário que a empresa tenha capacidade de responder ao ritmo das transformações. "O mercado de TI tem oscilações e já tivemos períodos de saturação e de excesso de vagas de TI. Agora, a maior exigência é com relação à qualidade desses profissionais, o que exige um trabalho de recrutamento muito intenso", explica.

Vasconcelos explica que a fábrica de software segue um fluxo de etapas que permite ao cliente ter uma noção clara de como será a experiência e a jornada do produto ou projeto desde o início e que o modelo pode ser aplicado em diversas áreas de atuação. "Não existe uma área específica; existe a necessidade. Quando o cliente precisa de desenvolvimento ou integração, seja mobile, front-end, apenas API, rotinas de arquivo ou construção de um middleware que se conecte a várias APIs, nossa fábrica de software, ou seja, o modelo de Squad-as-a-Service, é ideal para esse tipo de negócio", finaliza.

News @TI

ricardosouza@netjen.com.br

Drivin marca presença na Logistique 2024

@A Drivin, scale-up e partner tecnológico que otimiza os processos logísticos de frotas líderes no mercado da América Latina, marca presença na Logistique 2024, uma das mais importantes feiras do segmento no Brasil. Com expectativa de receber os principais players do setor logístico brasileiro, o evento ocorrerá entre os dias 23 e 25 de julho no moderno Expocentro de Balneário Camboriú. Considerada um encontro estratégico entre profissionais e empresas logísticas, a Logistique contemplará soluções variadas de ponta a ponta para a gestão e melhoria de processos das companhias. A edição de 2024 reunirá mais de 15 mil participantes, 160 expositores e 5 mil tomadores de decisão, que representam a indústria de Logística Integrada, Transporte Multimodal, Intralogística, Comércio Internacional e a Cadeia de Suprimentos de todo o país (https://www.logistique.com.br/).

Representantes da Anatel, operadoras, entidades e empresas de setores variados confirmam presença no Futurecom 2024

@Sob o tema central "Brand New World on the Edge - A conectividade e as novas relações pessoas-máquinas", o Futurecom, maior evento de conectividade, inovação e tecnologia da América Latina, promete aprofundar em assuntos correlatos que trarão ainda mais transparência e conexão para entender as novidades tecnológicas do mundo conectado. De 8 a 10 de outubro, o São Paulo Expo, em São Paulo, será palco de inúmeros debates sobre Inteligência Artificial, 5G, 6G, robótica, o futuro do segmento agro, regulação no setor de telecomunicações, entre outros temas relevantes (https://www.futurecom.com.br/pt/home.html?utm_medium=release&utm_source=institucional&utm_campaign=assessoria).

Empresas & Negócios **José Hamilton Mancuso (1936/2017)** **Laurinda Machado Lobato (1941-2021)** Responsável: **Lilian Mancuso**

Editorias
Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); *Ciência/Tecnologia:* Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); *Livros:* Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br);
Comercial: comercial@netjen.com.br
Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; *Editoração Eletrônica:* Ricardo Souza.
Revisão: Maria Cecília Camargo; *Serviço informativo:* Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Jornal Empresas & Negócios Ltda
Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080
Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br)
Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90
JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)
Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.

ISSN 2595-8410

Mercado financeiro reduz previsão da inflação

A previsão do mercado financeiro para o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) – considerado a inflação oficial do país – teve redução, passando de 4,02% para 4% este ano

A estimativa está no Boletim Focus de ontem (15), pesquisa divulgada semanalmente pelo Banco Central (BC), com a expectativa de instituições financeiras para os principais indicadores econômicos.

A estimativa para 2024 está acima da meta de inflação, mas ainda dentro de tolerância, que deve ser perseguida pelo BC. Definida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), a meta é 3% para este ano, com intervalo de tolerância de 1,5 ponto percentual para cima ou para baixo. Ou seja, o limite inferior é 1,5% e o superior 4,5%.



Rafa Neddermeyer/ABr

A projeção de expansão da economia é de 2,11% para este ano.

Em junho, influenciada principalmente pelo grupo de alimentação e bebidas, a inflação do país foi 0,21%, após ter registrado 0,46% em maio. De acordo com o IBGE, em 12 meses, o IPCA acumula 4,23%. A alta recente do dólar e o aumento das incertezas econômicas fizeram o BC interromper o corte de juros iniciado há quase um ano. Para o mercado financeiro, a Selic deve encerrar 2024 no patamar que está hoje, em 10,5% ao ano. Para o fim de 2025, a estimativa é de que a taxa básica caia para 9,5% ao ano.

A projeção das instituições financeiras para o crescimento da economia brasileira neste ano subiu de 2,1% para 2,11%. Para 2025, a expectativa para o Produto Interno Bruto (PIB) - a soma de todos os bens e serviços produzidos no país - é de crescimento de 1,97%. Para 2026 e 2027, o mercado financeiro estima expansão do PIB em 2%, para os dois anos. Superando as projeções, em 2023 a economia brasileira cresceu 2,9% (ABr).

Exportações para os EUA batem recorde no 1º semestre

Os Estados Unidos foi o mercado que mais cresceu em exportações no Brasil no 1º semestre de 2024, de acordo com a edição mais recente do Monitor do Comércio Brasil-EUA da Amcham Brasil, divulgada ontem (15). O Brasil exportou para os EUA o valor recorde de US$ 19,2 bilhões nos seis primeiros meses do ano, um aumento de 12% (ou US$ 2,1 bilhões) em relação ao mesmo período do ano anterior. O incremento ocorreu em todos os setores: indústria de transformação, extrativo e agropecuária.

Em termos percentuais, o aumento foi mais de oito vezes superior ao das vendas do Brasil para o mundo (+1,4%) e acima das exportações para os principais parceiros individuais, como a China (+3,9%), União Europeia (+2,1%) e América do Sul (-24,3%). Em valores, a expansão das vendas para os EUA representou 29,1% do total do incremento das vendas globais brasileiras (US$ 7,1 bilhões).

“Neste primeiro semestre do ano, os EUA puxaram o crescimento das exportações brasileiras, com valor recorde de US$19,2 bilhões. O mercado norte-americano também foi o principal destino para as vendas brasileiras de bens industriais. Essa expansão das trocas bilaterais contribui de forma decisiva para a trajetória positiva do comércio exterior brasileiro", destaca Abrão Neto, CEO da Amcham, entidade cujas empresas associadas representam 1/3 do PIB brasileiro.

As vendas de produtos industriais brasileiros para os EUA cresceram 2,3%, estabelecendo o recorde de US$ 14,7 bilhões para um primeiro semestre. As exportações de bens de maior valor agregado continuam a ser predominantes na pauta exportadora brasileira, representando 8 dos 10 principais produtos. Os EUA seguem como o principal destino para as exportações da indústria brasileira, superando os demais parceiros comerciais, como a União Europeia (US$ 10,8 bilhões) e o Mercosul (US$ 8,2 bilhões) - (AI/Amcham).

Número de motoristas com problema de visão cresce quase 80%

O número de brasileiros com restrições na Carteira Nacional de Habilitação (CNH) por conta de problemas de visão aumentou quase 80% ao longo dos últimos dez anos. Em 2014, 14,4 milhões de motoristas só podiam conduzir veículos com o uso obrigatório de óculos ou lentes de grau. O grupo inclui ainda pessoas com restrição para dirigir após o pôr do sol e aquelas com visão monocular (visão igual ou inferior a 20% em um dos olhos). Em 2024, esse total já alcança 25,4 milhões – um aumento de 77%.

Os dados foram divulgados ontem (15) pelo Conselho Brasileiro de Oftalmologia (CBO), com base em informações da Secretaria Nacional de Trânsito (Senatran). De acordo com o levantamento, atualmente, as restrições visuais respondem por 91% de todas as anotações aplicadas a um total de 27,9 milhões de CNHs emitidas no Brasil. Para a entidade, os números mostram a relevância da saúde ocular para a população e reforçam a necessidade de prevenção e diagnóstico precoce de doenças oculares.

Na avaliação do conselho, diversos fatores contribuem para a crescente demanda por cuidados oculares entre motoristas, incluindo o envelhecimento da população; a exposição prolongada às telas de celulares e computadores; e o aumento da incidência de doenças crônicas como diabetes, hipertensão e estresse, além de hábitos que levam à alimentação inadequada, ao sedentarismo e à obesidade.

O mapeamento indica que o Rio Grande do Norte, a Paraíba e o Rio de Janeiro apresentam, atualmente, a maior proporção de CNHs com restrições em relação ao total de condutores. Nesses estados, os números são, respectivamente: 390 mil (42% dos condutores); 371,8 mil (38%); e 2,1 milhões (34%). Já o Acre, que concentra 56,4 mil registros, tem o menor percentual no panorama nacional, com 20% dos condutores apresentando alguma restrição visual para conduzir veículos (ABr).

Insegurança jurídica e os impactos no setor industrial

Gino Paulucci Jr (*)

Vivemos um momento de grande apreensão no cenário econômico e jurídico brasileiro

A insegurança jurídica tem se consolidado como um desafio importante a ser enfrentado pelo setor industrial. Um ambiente de incertezas afeta diretamente a confiança de empresários e investidores.

Algumas medidas recentes adotadas pelo Poder Executivo têm gerado um ambiente de instabilidade. A desoneração da Folha de Pagamento, uma conquista antiga dos setores que mais empregam, essencial para alívio dos custos operacionais das empresas e manutenção dos empregos formais, corre o risco novamente de ser derrubada por falta de fonte de recursos.

Mudanças bruscas e a ausência de uma regulamentação estável deixam as empresas em constante estado de alerta, dificultando o planejamento de longo prazo. A medida provisória 1227/2024, que previa a sua compensação pela proibição da utilização dos créditos de PIS/COFINS no pagamento de outros tributos federais e do ressarcimento do saldo credor decorrente de crédito presumido, sabiamente devolvida pelo Senado, foi outro ponto de tensão.

Alterações fiscais dessa magnitude precisam ser discutidas amplamente e implementadas com previsibilidade. A falta de um debate aprofundado e a instabilidade normativa criam um cenário onde as empresas não conseguem se preparar adequadamente, impactando negativamente sua competitividade.

Não podemos deixar de mencionar os impactos destas ações no mercado.

A desvalorização brusca do real diante do dólar e a queda na cotação das ações na bolsa são reflexos diretos deste ambiente de incerteza, que não apenas desestabiliza a economia, mas também mina a confiança dos investidores, essencial para a recuperação e crescimento econômico.

A construção de um ambiente jurídico estável e previsível é fundamental, é parte das ações necessárias na construção do cenário adequado ao desenvolvimento sustentado do país. O setor industrial necessita de segurança jurídica para investir, inovar e crescer, gerando empregos e contribuindo para o avanço econômico.

Por isso, reiteramos nosso compromisso em dialogar com o Governo e demais instituições para a construção de políticas públicas que promovam a estabilidade e o crescimento do setor industrial. Seguiremos firmes na defesa de um ambiente mais seguro e propício para o desenvolvimento industrial.

(*) - É engenheiro, empresário e presidente do Conselho de Administração da ABIMAQ.

Negócios em Pauta

lobato@netjen.com.br

A - PIS/Pasep

Cerca de 4,24 milhões de trabalhadores com carteira assinada nascidos em setembro e outubro já podem sacar o valor do abono salarial do Programa de Integração Social (PIS) e do Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (Pasep) em 2024. A quantia está disponível no aplicativo da Carteira de Trabalho Digital e no Portal Gov.br. Ao todo, o governo liberará R$ 4,52 bilhões, dos quais R$ 3,9 bilhões para o PIS e R$ 620 milhões para o Pasep. Aprovado no fim do ano passado, o calendário de liberações segue o mês de nascimento do trabalhador, no caso do PIS, ou o número final de inscrição do Pasep. Os pagamentos ocorrem de 15 de fevereiro a 15 de agosto.

B - Mercado Americano

Nos próximos dias 24 e 25, no Teatro B32, em São Paulo, a Avenue, empresa que permite aos brasileiros expandirem seus investimentos diretamente no mercado americano, realizará o "Avenue Connection", evento dedicado a discussões sobre o cenário macroeconômico global e investimentos internacionais. Os tópicos abordados vão desde a importância do investimento no exterior e estratégias de diversificação internacional de portfólio, até temas cruciais para investidores, como as eleições americanas, o cenário global de juros e as perspectivas futuras do mercado. O objetivo é provocar reflexões sobre o cenário macroeconômico global e as oportunidades existentes para o investidor. Saiba mais: (https://avenue.us/connection/).

C - Despesas Corporativas

A VExpenses, líder em gestão de despesas corporativas na América Latina e adquirida recentemente pela VR, lançou, no site da Universidade VExpenses, o curso “Gestão de Despesas Corporativas”. Com 2 horas e 30 minutos de duração, o curso combina teoria e prática, capacitando o profissional a elaborar, interpretar e implementar estratégias eficazes no controle das despesas corporativas. O curso é gratuito e voltado a profissionais que querem aprimorar suas habilidades em gestão financeira Os alunos vão aprender as formas de pagamento, como reembolsos, adiantamentos e cartões; como elaborar uma política de gastos eficiente e a importância de estruturar bons fluxos de aprovação. Inscrições: (https://universidade.vexpenses.com.br/).

D - Programa de Estágio

Estão abertas as inscrições para a 3ª rodada do Programa de Estágio da Stellantis. Nesta nova etapa, estão sendo ofertadas mais de 200 vagas para as cidades de Betim, Belo Horizonte, Nova Lima e Itaúna, Goiana e Recife, Brasília, Jaboatão, São Paulo e Porto Real. Interessados devem estar cursando graduação nas áreas de: Administração, Comunicação Social, Ciências Contábeis, Direito, Gestão de Projetos, Pedagogia, Design de Produto, Economia, Engenharia Automotiva, de Controle e Automação, Finanças, Jornalismo, Publicidade e Propaganda, Relações Internacionais, dentre outras. Além disso, é necessário previsão de formação entre 2025 e 2027. Inscrições e mais informações: (https://www.estagiostellantis2024.com.br/).

E - Smart Citys

A Central de Intermediação em Libras ficou entre os três melhores projetos da América Latina e Caribe e recebeu o prêmio LATAM Smart Citys Awards 2024, na categoria “Sociedade Equitativa e Colaborativa”. O serviço da Secretaria Municipal da Pessoa com Deficiência (SMPED), auxilia na comunicação entre pessoas com deficiência auditiva e surdas durante qualquer atendimento em equipamentos públicos da cidade de São Paulo, e foi reconhecido por tornar a cidade mais igualitária. A premiação fez parte do Congresso Internacional Smart City Expo, que aconteceu na cidade de Mérida, no México.

F - Caixas Inteligentes

Os Correios atingiram a marca de 1.000 caixas inteligentes em funcionamento no país. O equipamento resolve um antigo problema: conseguir realizar a entrega em condomínios e prédios residenciais sem portaria. A Caixa de Correio Inteligente é composta de armários com compartimentos de variados tamanhos onde as encomendas são depositadas pelo carteiro para serem retiradas depois pelo destinatário. Dessa forma, a entrega é realizada já na primeira tentativa, mesmo se o destinatário estiver ausente no momento da visita do carteiro. O condomínio residencial interessado deve conhecer o termo de condições de prestação do serviço disponível em: (https://www.correios.com.br/receber/encomenda/saiba-mais-nacional).

G - Mundo Empresarial

A região de Campinas recebe entre os dias 13 e 15 de setembro, no Expo Dom Pedro, a primeira ExpoNetwork. O evento contará com treinadores e palestrantes convidados do Brasil e do exterior para três dias de aprendizado e reflexão sobre temas ligados ao mundo empresarial, networking, realização de negócios e exposições de empresas. É voltado para empresários, empreendedores, donos de micro, pequenas e médias empresas, presidentes de companhias, gestores, equipe comercial, gerentes, coordenadores e profissionais autônomos. O público também terá a oportunidade de trocar experiências e fazer networking, de maneira a expandir e gerar negócios. Saiba mais: (https://exponetwork.com.br/).

H - Desenvolvimento em Colágeno

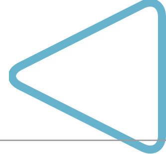
A JBS, uma das maiores empresas de alimentos do mundo, assinou acordo de parceria de pesquisa, desenvolvimento e inovação (PD&I) e compartilhamento de área com o Instituto de Tecnologia de Alimentos (Ital/Apta/SAA), para a criação do Centro de Inovação e Desenvolvimento em Colágeno”, primeiro do mundo focado em alimentos e bebidas. Em construção nas dependências do Ital, em Campinas, o novo centro de pesquisa está aberto para a realização de projetos de desenvolvimento, inovação e criações para alimentos, bebidas e embalagens. Ao menos dez cientistas e pesquisadores estarão envolvidos na condução dos estudos no espaço, que será inaugurado até o fim deste ano.

I - Produtos de Alumínio

Em 2023, o consumo doméstico de produtos de alumínio foi de 1,4 milhão de toneladas, que representa um recuo marginal de 2,7% em relação ao ano anterior, equivalente a um volume de 40 mil toneladas. Apesar da retração da demanda de produtos de alumínio, no mesmo período, a produção brasileira de alumínio primário expandiu 26%, atingindo mais de 1 milhão de toneladas, as quais se somam um volume de 850 mil toneladas de metal reciclado. É o que aponta o Anuário Estatístico da Associação Brasileira do Alumínio (ABAL). Para Janaina Donas, presidente-executiva da ABAL: “Isso é uma demonstração da resiliência da indústria brasileira do alumínio, que vem se preparando para atender à demanda nacional e estar bem posicionada na cadeia global de suprimentos”.

J - Imersão no E-commerce

Nos dias 30 de julho e 1º de agosto, noAnhembi, em São Paulo, acontece o Fórum E-commerce Brasil, que vai proporcionar uma imersão completa nas diversas áreas do e-commerce. Insights valiosos de mais de 350 profissionais e especialistas do setor, que estarão distribuídos em quatro palcos principais: Plenária Marketing & Vendas, Plenária Gestão & Operações, Plenária Tecnologia & Inovação, Plenária Marketplace, além de um palco alternativo – o Palco de Soluções –, cada um focado em diferentes aspectos essenciais do e-commerce. Participar do Fórum significa estar em sintonia com as últimas tendências, inovações e melhores práticas do setor, além de oferecer uma oportunidade única de networking e aprendizado com os principais especialistas em e-commerce do país. Confira em: (https://eventos.ecommercebrasil.com.br/forum).



Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
3º Subdistrito - Penha de França
Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **GIOVANNI CARLO BONETTI,** profissão: arquiteto, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Cangaiba, SP, data-nascimento: 06/11/1992, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Valter Bonetti e de Cilene Dechiare Bonetti. A pretendente: **KAREN DE CAMPOS FANTI,** profissão: técnica de obras civis, estado civil: divorciada, naturalidade: nesta Capital, Tatuapé, SP, data-nascimento: 19/02/1992, residente e domiciliada em São Mateus, São Paulo, SP, filha de Clodoaldo Araujo Fanti e de Cintia Fátima de Campos.

O pretendente: **WELINGTON ALVES DE ARAUJO,** profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Vila Formosa, SP, data-nascimento: 30/07/1990, residente e domiciliado em Itaquera, São Paulo, SP, filho de Carlos Antonio Brasil de Araujo e de Luiza de Marilac Alves de Araujo. A pretendente: **ANNY CAROLINE DAMACENA COSTA,** profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Penha de França, SP, data-nascimento: 20/08/1996, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Julião Costa e de Solange das Neves Damacena Costa.

O pretendente: **EMERSON RAFAINE,** profissão: médico veterinário, estado civil: divorciado, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 17/12/1970, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Carlos Roberto Rafaine e de Rosa Maria José Rafaine. A pretendente: **FABIANA FERREIRA CAMPOS,** profissão: médica veterinária, estado civil: divorciada, naturalidade: nesta Capital, Mooca, SP, data-nascimento: 19/09/1980, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Valmir Garcia de Campos e de Marta Ferreira de Campos.

O pretendente: **DANIEL RODRIGUES DE OLIVEIRA QUINTANILHA,** profissão: funcionário público estadual, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 06/08/1982, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Joel Guimarães Quintanilha e de Lauci Miriam Rodrigues de Oliveira Quintanilha. A pretendente: **ANDRESSA BARROS LIMA,** profissão: policial civil, estado civil: divorciada, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 29/07/1981, residente e domiciliada no Tatuapé, São Paulo, SP, filha de Antonio Barros Lima e de Venina Maria Barros Lima.

A pretendente: **WANA MICHELE DA SILVA ARAÚJO,** profissão: supervisora, estado civil: solteira, naturalidade: em Cedro, CE, data-nascimento: 06/11/1986, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Felix de Araújo e de Francisca Francinete da Silva Araújo. A pretendente: **SUELLEN SIMÕES SANTOS,** profissão: enfermeira, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Tatuapé, SP, data-nascimento: 26/04/1991, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Marcio Ribeiro dos Santos e de Sidnéia Simões Santos.

O pretendente: **LUIS EDUARDO DE SOUSA,** profissão: analista de sistemas, estado civil: divorciado, naturalidade: nesta Capital, Bela Vista, SP, data-nascimento: 04/09/1982, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Luis Antonio de Sousa e de Amelia Carlos Pinto de Sousa. A pretendente: **MARIANA FRANCISCA XAVIER,** profissão: administradora, estado civil: solteira, naturalidade: em Arujá, SP, data-nascimento: 23/10/1988, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Sizenando da Silva Xavier e de Maria José Francisca Xavier.

O pretendente: **ELVYS YOHANDRI SABORIT ESTELA,** profissão: ajudante de cozinha, estado civil: solteiro, naturalidade: em Cuba, data-nascimento: 12/06/1988, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Francisco Saborit Rodriguez e de Belkis Antonia. O pretendente: **NEILSON SOARES GALDENCIO,** profissão: respositor, estado civil: solteiro, naturalidade: em Parnamirim, RN, data-nascimento: 08/11/1999, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Messias Galdencio de Sales e de Franckislene Soares de Macedo.

O pretendente: **JOSÉ RENILSON ANDRADE DE JESUS,** profissão: autônomo, estado civil: divorciado, naturalidade: em Capela, SE, data-nascimento: 15/05/1977, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de José Paixão de Jesus e de Maria Eunice Santos Andrade. A pretendente: **ADELMA PEREIRA FREIRES,** profissão: autônoma, estado civil: divorciada, naturalidade: em Santa Maria do Salto, MG, data-nascimento: 01/08/1962, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Aristides Pereira Freires e de Odete Dias Santos.

O pretendente: **KEINE BATISTA ALVES JUNIOR,** profissão: estudante, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Vila Mariana, SP, data-nascimento: 28/12/1999, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Keine Batista Alves e de Cintia Mara Pool Caurin Alves. A pretendente: **BEATRIZ GEMINIANO DE CASTRO LIMA,** profissão: cirurgiã dentista, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 26/04/1999, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Paulo Sergio de Castro Lima e de Leilane Geminiano Rodrigues.

O pretendente: **JOSÉ CLAUDIO ALVES,** profissão: engenheiro, estado civil: divorciado, naturalidade: em Recife, PE, data-nascimento: 24/05/1958, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Manoel Celestino Alves e de Josefa Pereira Alves. A pretendente: **MARIA CRISTINA DOS SANTOS,** profissão: manicure, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, São Miguel Paulista, SP, data-nascimento: 19/10/1969, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Luis dos Santos e de Eurides Henrique dos Santos.

O convivente: **JERRY QUADROS DE CARVALHO,** profissão: contador, estado civil: solteiro, naturalidade: em Almenara, MG, data-nascimento: 30/07/1973, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Djalma Monteiro de Carvalho e de Adir Monteiro de Quadros. A convivente: **TATIANA MEDINA,** profissão: contadora, estado civil: solteira, naturalidade: Ponta Porã, MS, data-nascimento: 07/10/1974, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de João Luiz Medina e de Cemira Mirian Rodrigues Medina. (Conversão de União Estável em Casamento).

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS
15º Subdistrito - Bom Retiro
Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **FELIPE JOSÉ DE SIQUEIRA,** nascido em Guarulhos, SP, no dia (10/09/1981), profissão autônomo, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Valdemar de Siqueira e de Conceição Maximiana da Silva Siqueira. A pretendente: **KAREN CRISTINA DANTAS PRAVADELLI,** nascida nesta Capital, Jardim América, SP, no dia (21/12/1986), profissão policial militar, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Antonio Pravadelli Filho e de Marlene Dantas Pravadelli.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS
16º Subdistrito - Mooca
Luiz Orlando de Barros Segala - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **GILTARLAN SILVA DO NASCIMENTO,** estado civil solteiro, profissão chaveiro, nascido em Balsas, MA, no dia 04/05/1995, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Getulio Rodrigues do Nascimento e de Maria de Jesus Sousa da Silva. A pretendente: **DAYANE CATEANO PINHEIRO,** estado civil solteira, profissão comerciante, nascida nesta Capital, Bela Vista, SP, no dia 04/01/1991, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Alcizo Alves Pinheiro e de Maria de Fatima Caetano.

O pretendente: **ERICH LUÍS PHILIPPE SANTOS FONSECA,** estado civil solteiro, profissão programador, nascido nesta Capital, Itaquera, SP, no dia 21/04/1995, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Natal Aparecido Miranda Fonseca e de Janúbia Santos da Silva Miranda Fonseca. A pretendente: **VICTÓRIA BARUFALDI MAGALHÃES,** estado civil solteira, profissão confeiteira, nascida nesta Capital, Vila Mariana, SP, no dia 16/07/1995, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Paulo de Oliveira Magalhães e de Marcia Barufaldi.

O pretendente: **JÚLIO PEREIRA PINTO JÚNIOR,** estado civil solteiro, profissão publicitário, nascido nesta Capital, Bela Vista, SP, no dia 13/04/1986, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Júlio Pereira Pinto e de Leodete Lina da Silva Pinto. A pretendente: **PATRICIA MOREIRA SARAIVA,** estado civil solteira, profissão professora, nascida em Cabrobó, PE, no dia 22/08/1985, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Antonio Belmiro Saraiva Duarte e de Marinalva Moreira Saraiva.

O pretendente: **ANDRÉ CANFORA DUARTE,** estado civil solteiro, profissão administrador de empresas, nascido nesta Capital, Vila Mariana, SP, no dia 18/12/1988, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Izael Duarte e de Sandra Canfora Duarte. A pretendente: **FERNANDA RIBEIRO GARCIA DE OLIVEIRA,** estado civil solteira, profissão advogada, nascida nesta Capital, Lapa, SP, no dia 18/07/1986, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Ubay Garcia de Oliveira e de Eliana Aparecida Ribeiro Garcia de Oliveira.

O pretendente: **GUSTAVO HENRIQUE EVARISTO,** estado civil solteiro, profissão programador, nascido nesta Capital, Itaquera, SP, no dia 13/11/2000, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Vasco Cândido Evaristo e de Adriane De Lima Silva Evaristo. A pretendente: **EDUARDA CABRAL DE ANDRADE,** estado civil solteira, profissão contadora, nascida nesta Capital, Guaianases, SP, no dia 08/03/2002, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Ricardo Alves de Andrade e de Mônica Cristina Cabral de Andrade.

O pretendente: **MARCELO PEREIRA DE FARIA,** estado civil solteiro, profissão professor, nascido nesta Capital, Itaquera, SP, no dia 25/07/1984, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Sandra Pereira de Faria. A pretendente: **NATALIA FREIRE DA SILVA,** estado civil solteira, profissão enfermeira, nascida nesta Capital, Itaquera, SP, no dia 21/06/1990, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Adalberto Gomes da Silva e de Sandra Freire da Silva.

O pretendente: **MATHEUS GONÇALVES DA SILVA CAMPOS,** estado civil solteiro, profissão balconista, nascido em Suzano, SP, no dia 11/12/2000, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Paulo da Silva Campos e de Diane Carla Gonçalves da Silva. A pretendente: **DÉBORA PASSARINE DA FONSECA,** estado civil solteira, profissão balconista, nascida em Suzano, SP, no dia 27/11/2000, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Alvino Gonçalves da Fonseca e de Maria de Fátima Passarine da Fonseca.

O pretendente: **MARCELO FLORENCIO RODRIGUES,** estado civil solteiro, profissão analista de eventos, nascido em Santo André, SP, no dia 10/07/1981, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de João Florencio Rodrigues e de Marilene Rodrigues. A pretendente: **TAMIRIS DE LIMA LONARDI,** estado civil solteira, profissão assistente administrativa, nascida nesta Capital, Penha de França, SP, no dia 16/10/1987, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Mario Roberto Lonardi e de Marisa Pereira Lima Lonardi.

O pretendente: **MAURO FERNANDES CAZO PINHAS,** estado civil solteiro, profissão técnico em segurança do trabalho, nascido nesta Capital, Mooca, SP, no dia 07/02/1990, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Mauro Fernandes Pinhas e de Marly Cazo. A pretendente: **AMANDA LINDOLFO DA SILVA,** estado civil solteira, profissão do lar, nascida nesta Capital, Mooca, SP, no dia 13/02/2000, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Adalberto Fabricio da Silva e de Maria de Fátima Lindolfo.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
33º Subdistrito - Alto da Mooca
Ilzete Verderamo Marques - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **ROGERIO DE OLIVEIRA,** estado civil solteiro, filho de Pedro de Oliveira e de Julieta Rosalia da Silva Oliveira, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **YARA CRISTINA BOT,** estado civil solteira, filha de Edson Bot e de Neide Rocha Costa Bot, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **RAFAEL PAGANI DE MOURA,** estado civil solteiro, filho de Deusedino Cardoso de Moura e de Janete Pagani, residente e domiciliado na Mooca, nesta Capital - São Paulo - SP. A pretendente: **SOPHIA REBECCA GATTI SANTOS,** estado civil solteira, filha de Genivaldo Galdino Santos e de Patricia Gatti de Freitas, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Avenida Presidente Wilson, nº 1645, casa 19, Mooca, nesta Capital - São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua do Oratório, nº 522, apto. 803, Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4° do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente.

O pretendente: **GUSTAVO DA MOTA PAVÃO,** estado civil solteiro, filho de João Fernando Suzano Pavão e de Cristina da Mota Pereira, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **LIDIA AQUINO FERREIRA,** estado civil solteira, filha de Balduina de Aquino Ferreira, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

A revolução dos dados está redefinindo o futuro financeiro de forma acessível

Bruno Moura (*)

Vivemos em uma era onde a informação é a moeda mais valiosa

No setor financeiro, a capacidade de coletar, analisar e interpretar grandes volumes de dados está transformando radicalmente a maneira como as instituições tomam decisões.

No entanto, é importante entender que o futuro financeiro não dependerá apenas da inteligência artificial, mas principalmente do acesso a diferentes tipos de informações que aprimoram o processo decisório, tornando-o mais eficiente e assertivo. Dados antigos respondem a problemas e comportamentos passados, mas as novas fontes são essenciais para resolver problemas atuais e futuros.

Para compreendermos o impacto dessa revolução, é importante traçar uma linha histórica sobre como chegamos até aqui. Inicialmente, as decisões financeiras eram baseadas em intuições superficiais. A transição para um processo estatístico e mensurável ocorreu com o investimento em profissionais especializados em estatística, matemática e ciência da computação. Estes profissionais são responsáveis por encontrar respostas mais precisas a partir de dados coletados, transformando informações em projeções concretas.

Um exemplo claro dessa transformação é a concessão de crédito. Antigamente, as decisões de crédito eram baseadas nos "5 Cs": Caráter, Capacidade, Capital, Colateral e Condições. Esses critérios frequentemente incluíam métricas subjetivas, sem uma previsão precisa do impacto de cada decisão. Com a digitalização e o surgimento de novas fontes de conhecimento, o compartilhamento de informações se tornou comum, fazendo com que previsões estatísticas se tornem mais relevantes que processos julgamentais.

Para que essas mudanças sejam bem-sucedidas, entretanto, é necessário criar uma cultura de utilização de dados. Muitas empresas focam em obter acesso a indicadores, mas poucas investem na estruturação de uma cultura onde todas as áreas sejam impactadas pela sua utilização. O compartilhamento de conhecimento e informações dentro das instituições é um fator crítico de sucesso.

Ter uma área de analytics não é mais suficiente; é necessário que todos se envolvam e compreendam a importância dos dados. Um exemplo prático seria uma área de marketing utilizando parâmetros financeiros para personalizar campanhas, aumentando a eficácia e reduzindo custos.

Praticamente toda ação realizada por uma instituição pode ser otimizada pela melhor utilização de dados, desde políticas de crédito até a personalização de ofertas. Imagine uma instituição financeira que conhece exatamente quanto um autônomo ganha e onde ele consome, podendo assim projetar desejos e oferecer produtos personalizados.

Exemplos práticos dessa otimização incluem ajustes no limite de crédito, aumento na taxa de aprovação sem afetar a inadimplência, melhoria na eficiência operacional e personalização de serviços financeiros baseados no perfil do cliente, ao invés de taxas fixas.

Para que soluções como essas sejam adotadas, as empresas e mercados devem tomar algumas ações específicas. É fundamental implantar uma cultura de uso de dados em todas as áreas, buscar fontes alternativas, informações e adotar metodologias novas para inovar verdadeiramente.

A implementação dessa revolução é mais acessível do que se imagina. O grande desafio das instituições é querer implementar inovações sem uma base sólida de conceitos e infraestrutura. É essencial construir uma base robusta que permita o desenvolvimento constante do ecossistema de processos de tomada de decisão. Cada empresa deve traçar seus objetivos de acordo com seu perfil, capacidade de investimento, cultura e apetite por risco.

Não há uma receita única, mas boas práticas que precisam ser adaptadas e implementadas com consistência. A revolução dos dados está redefinindo o futuro financeiro. As instituições que melhor souberem aproveitar essas tecnologias estarão na vanguarda do mercado, mas é necessário um compromisso sério com a segurança, privacidade e qualidade das informações.

A transformação deve ser acompanhada de uma cultura de dados sólida e envolvimento de todas as áreas da empresa para que os benefícios superem os desafios, criando um setor financeiro mais eficiente, preciso e inovador.

(*) - É Diretor de Negócios e Marketing da Klavi Open Finance (https://klavi.ai).

Com novas exceções, Brasil pode ter o maior IVA do planeta

Luciano Ramos Volk (*)

O aumento de exceções de última hora na nova estrutura de impostos sobre o consumo, aprovado pela Câmara na regulamentação da Reforma Tributária, pode levar ao Brasil ao posto de país com o maior Imposto sobre Valor Agregado (IVA) do mundo.

Isso porque deputados votaram a favor da isenção de carnes, peixes, queijos e sal, e decidiram colocar remédios populares na alíquota reduzida (com desconto de 60%), além de aumentar os benefícios para o setor imobiliário, entre outros itens, o bastante para pressionar a alíquota-padrão de 26,5% inicialmente estimada pelo governo.

Somente a inclusão desses itens seria capaz de elevar a alíquota para 27,1%. Já se discute, com isso, uma compensação pelo Imposto Seletivo (IS), ou "imposto do pecado", destinado para bens e serviços prejudiciais à saúde ou, ainda, ao meio ambiente, como por exemplo cigarros e bebidas alcoólicas.

Na verdade, diversos itens engrossaram a lista dos itens taxados pelo Imposto Seletivo, como concursos de prognósticos (loterias, apostas e sorteios), bens minerais, refrigerantes e "fantasy games, entre outros. A exceção na lista do IS são os itens produzidos na Zona Franca de Manaus.

O texto aprovado prevê ainda que a atualização das alíquotas do "imposto do pecado" será feita por índice previsto em lei ordinária, não necessariamente pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), indicador oficial de inflação do país.

Caso a arrecadação do Imposto Seletivo for maior que a arrecadação do Impostos de Produtos Industrializados (IPI), nos dias de hoje, a União terá de contrabalançar via redução da alíquota da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), o IVA federal - os 60% da receita do Imposto Seletivo são compartilhados com estados e municípios. A inclusão, pelos deputados, de uma trava para a alíquota, que não vai poder superar 26,5% em 2033, é mais que necessária.

A transição para o novo regime começa em 2026. Como a alíquota-padrão prevista pela Fazenda era de 26,5%, chegar-se-ia a 27,2% na conta mais conservadora, podendo alcançar 27,4%, dando ao Brasil liderança mundial do grupo de países com maior alíquota, à frente da Hungria (27), Dinamarca, Noruega e Suécia (25), segundo ranking da OCDE.

(*) - É advogado e sócio na Volk e Giffoni Ferreira (https://www.vgfadv.com.br).

Ética e Integridade



Denise Debiasi



A Ética na essência do trabalho da ABIn



Entre os escândalos que apareceram no início do ano em Brasília, um chamou minha atenção por envolver questões sutis (ou não tão sutis assim!) de ética. A Agência Brasileira de Inteligência (ABIn) foi acusada de espionar ilegalmente várias personalidades do mundo político e empresarial. A investigação está sendo conduzida pela Polícia Federal que identificou não apenas desvio de conduta do órgão de espionagem como o vazamento de informações sigilosas. Como resultado prático das descobertas, o diretor-adjunto da ABIn foi demitido, algumas linhas investigativas foram abandonadas e certas estruturas desmontadas.

Quando essa notícia surgiu nos veículos de imprensa há alguns meses, ouvi muita gente reclamar: mas a finalidade da agência de inteligência não é mesmo bisbilhotar a vida das pessoas? O que há de errado nisso? E o que seria espionar ilegalmente? Toda espionagem não teria um fundo de clandestinidade? Estariam fazendo tempestade em copo d´água?!

É nítido o quão interessante é esse debate. Por isso resolvi abordá-lo em minha coluna de hoje. Para entendermos a relação da moral envolvida em tal discussão, precisamos olhar primeiro para o trabalho da ABIN. A agência se destina realmente a promover a investigação de pessoas e grupos. Até aí não há nada demais. Governos do mundo inteiro realizam os serviços chamados de inteligência e de contrainteligência tanto interna quanto externamente. É através do monitoramento das ações de criminosos e de atitudes suspeitas que se pode evitar o surgimento de tragédias e práticas ilegais.

A questão ética surge quando as investigações da ABIn envolvem caráter político e pessoal dos ocupantes dos cargos públicos e não os interesses do Estado. E se os alvos do monitoramento dos agentes do órgão não forem tanto os grupos criminosos nem as atitudes suspeitas e sim os adversários e as curiosidades dos governantes de ocasião? Pode isso, Arnaldo?! É claro que não! Por mais que as atividades de inteligência e contrainteligência tenham caráter secreto, há componentes éticos envolvidos nas escolhas de quem e no que ficar de olho. Não se pode investigar qualquer pessoa e montar um aparato de monitoramento estatal sem as devidas justificativas legais.

Esse debate me lembrou um jantar que tive há alguns anos com uns amigos em Buenos Aires. Um dos rapazes do encontro disse trabalhar como ghostwriter. Imediatamente, a turma o questionou se era realmente ético escrever em nome de outra pessoa. Para espanto geral, o escritor disse que jamais tinha pensado em seu trabalho por aquela perspectiva. Para ele, era natural produzir textos para alguém que lhe enviasse conteúdos técnicos. Assim, o que fazia era nada mais do que transcrever ideias e organizá-las no formato textual. Onde estaria o comportamento errado em tal prática? Nesse caso, seria antiético, em sua visão, criar materiais que o cliente não havia detalhado e, principalmente, revelar sua autoria para a sociedade.

Trouxe esses dois exemplos para mostrar o quão importante e delicado é o envolvimento da ética nas profissões e no universo corporativo. Saber trafegar pelos valores morais e pela integridade durante as atividades profissionais é algo que não pode fugir do radar das pessoas. O tempo inteiro precisamos refletir se o que estamos fazendo é certo ou errado do ponto de vista da honestidade.

Saiba quem é a nossa Colunista:

Denise Debiasi é CEO da Bi2 Partners, reconhecida pela expertise e reputação de seus profissionais nas áreas de investigações globais e inteligência estratégica, governança e finanças corporativas, conformidade com leis nacionais e internacionais de combate à corrupção, antissuborno e antilavagem de dinheiro, arbitragem e suporte a litígios, entre outros serviços de primeira importância em mercados emergentes.



SPM Participações S.A.

CNPJ/MF nº 00.567.209/0001-31 e NIRE 35.3.0031749-1

Resumo da Ata A.G.E. de 28 de junho de 2024

1. Data, Hora e Local: 28.06.2024, às 10:hs, na sede social da Cia, situada a Avenida Brigadeiro Faria Lima, nº 2.092, 15º andar, cj. 153, São Paulo - SP. **2. Presença:** presentes acionistas representando mais de 2/3 (dois terços) do capital, conforme se verifica pelas assinaturas constantes no livro de Presença de Acionistas. **3. Convocação:** assembleia regularmente instalada, conforme Editais de Convocação publicados no Jornal Empresas e Negócios, nos dias 19, 20 e 21 de junho de 2024. **4. Composição da Mesa:** Presidente: Marcos Mellão Alves de Lima e Secretário: Frederico Mellão Alves de Lima. **5. Ordem do Dia:** (i) apreciar a proposta de cancelamento de ações ordinárias nominativas existentes em tesouraria, recebidas pela Cia em virtude da cisão parcial da ME. Mellão Participações Ltda. CNPJ/MF nº 10.304.330/0001-24 e NIRE Jucesp 35.2.2259333-3; e (ii) consequentemente, alterar o artigo 5º do Estatuto Social, para refletir o novo número de ações ordinárias nominativas, sem valor nominal, representativas do capital social da Cia. **6. Deliberações Tomadas por Unanimidade de Votos dos Presentes:** Inicialmente, aprovaram a lavratura da presente ata em forma de sumário. Em seguida, após discussão e exame da matéria da ordem do dia, os acionistas, por unanimidade de votos dos presentes: **(a)** Aprovaram a proposta de cancelamento, sem alteração no valor do capital social, de 2.144.403 (dois milhões, cento e quarenta e quatro mil, quatrocentas e três) ações ordinárias nominativas de emissão própria, existentes em tesouraria e recebidas em virtude da cisão parcial da ME. Mellão, aprovada em Assembleia Geral Extraordinária da Cia realizada em 29/05/2024, conforme ata registrada na Jucesp sob nº 220.495/24-5, em sessão de 11/06/2024, à conta de reservas. Sendo assim, em virtude do referido cancelamento de ações, o capital social da Cia, mantido no valor de R$115.556.758,68 (cento e quinze milhões, quinhentos e cinquenta e seis mil, setecentos e cinquenta e oito reais e sessenta e oito centavos), passa a ser representado por 23.588.608 (vinte e três milhões, quinhentas e oitenta e oito mil, seiscentas e oito) ações ordinárias nominativas, sem valor nominal; e **(b)** aprovaram, por conseguinte, a alteração do artigo 5º do Estatuto Social para refletir o novo número de ações ordinárias nominativas, sem valor nominal, representativas do capital social da Cia, o qual passa a vigorar com a seguinte redação: "Artigo 5º - O capital social é de R$115.556.758,68 (cento e quinze milhões, quinhentos e cinquenta e seis mil, setecentos e cinquenta e oito reais e sessenta e oito centavos), representado por 23.588.608 (vinte e três milhões, quinhentas e oitenta e oito mil, seiscentas e oito) ações ordinárias nominativas, sem valor nominal.". Ficam os diretores da Cia autorizados a praticar todos e quaisquer atos necessários e/ou convenientes para a implementação da operação ora aprovada, assinando qualquer documento necessário. **Encerramento:** Nada mais havendo a tratar, o Sr. Presidente da Mesa declarou encerrados os trabalhos, suspendendo-se a assembleia para a lavratura da presente ata que, depois de lida e achada conforme, vai assinada por todos os presentes. A Ata em inteiro teor foi registrada na JUCESP sob nº 261.878/24-4 em sessão de 10.07.2024, e publicada neste jornal no formato impresso e digital.

Ecogen Brasil Soluções Energéticas S.A.

CNPJ 05.401.842/0001-79 - NIRE 35.300.384.954

Ata de Reunião de Diretoria Realizada em 05 de abril de 2024.

Aos 5/5/24, às 10hs, na sede social. **Presença:** Totalidade dos membros da Diretoria. Após as discussões relativas às matérias constantes da Ordem do Dia, os Diretores, nos termos do Artigo 2º, do Estatuto Social da Companhia, aprovaram por unanimidade **(i)** o encerramento da filial da Companhia na Cidade de Louveira, Estado de São Paulo, na Rua Armando Steck, nº 770, Sala A - Bairro Capivari, CEP: 13.290-000, autorizando que sejam adotadas todas as providências necessárias perante os órgãos públicos competentes para implementação da referida deliberação. Nada mais. JUCESP nº 195.344/24-8, em 3/5/24. Maria Cristina Frei - Secretária-Geral. O inteiro teor desse documento poderá ser consultado na versão digital do jornal "https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade_legal/" desta data.

Edital de Citação de **Salete Transportes Eireli** (CPF /CNPJ: 37.566.161/0001-57) com prazo de trinta (30) dias Processo: 0000808-22.2023.8.16.0149. Através dos presente edital, com prazo de trinta (30) dias, Autor: **Sem Parar Instituicao de Pagamento Ltda** (CPF /CNPJ: 04.088.208/0001-65)Cita a(s) parte (s) requerida(s) Salete Transportes Eireli (CPF/CNPJ: 37.566.161/0001-57), para que fiquem ciente da tramitação por Este Juízo, do processo aqui em referência, onde alega a parte credora, em síntese, o seguinte: "A autora é empresa que gere o pagamento de pedágios em rodovias de todo o território nacional, através do sistema conhecido como "Sem Parar / Via Fácil". O referido serviço é prestado mediante prévia contratação, onde somente após a aprovação dos dados cadastrais informados pelo contratante, o dispositivo eletrônico (TAG) é enviado sem custos para o endereço fornecido no momento da contratação, porém, referido equipamento deve ser desbloqueado pelo cliente, através da Central de Atendimento Telefônico ou através da área pessoal no endereço eletrônico www.semparar.com.br, onde somente após este procedimento inicia-se a cobrança da taxa de mensalidade e eventuais passagens pelas praças de pedágio. Para a contratação do referido serviço, a autora dispõe além das lojas próprias, onde o cliente faz a contratação do serviço, e, sendo aprovado seu cadastro, já leva consigo a TAG desbloqueada, também a modalidade de adesão via Central Telefônica ou Internet, onde, o cliente informa seus dados, que são encaminhados para a análise. Há ainda a modalidade de contratação emergencial, que ocorre diretamente nas praças de pedágio, onde o cliente já leva consigo a TAG operando por um período de 7 (sete) dias, onde após o referido prazo, tem a opção de permanecer com o equipamento ou cancelar o serviço. Na modalidade via central telefônica e online, após a criteriosa análise dos dados fornecidos, sendo estes aprovados, a central de relacionamento contata o cliente, reconfirmando os respectivos dados, onde somente após este procedimento, a TAG bloqueada é enviada para o endereço fornecido, e após a confirmação de recebimento é liberada para a utilizaçãoTal sistema de contratação foi adotado pela autora, devido à grande demanda, visando proporcionar comodidade ao contratante, que pode realizar todo o procedimento sem a necessidade de sair de seu domicílio. O mesmo procedimento é comumente adotado por instituições financeiras, empresas de telefonia, TV por assinatura, e tantas outras modalidades de prestadoras de serviços, visto que, a dupla confirmação dos dados, bem como o início da utilização dos serviços pelo contratante, implica em aceitação tácita do termo de adesão. A Requerida contratou os serviços da Requerente, para que seus veículos obtivessem passagem pelas praças de pedágio sem que fosse necessária sua parada. Durante a prestação do serviço, é facultada à requerida, a inclusão de outros veículos, bem como efetuar a substituição de Tags, independentemente dos que foram informados no momento da contratação. Assim, as cobranças dos valores ocorreriam através de emissão de Fatura, com débito automático em conta corrente, sendo que os dados foram fornecidos antecipadamente pelo devedor quando da contratação dos serviços. A Requerida honrou por diversos meses com o previamente contratado, liquidando a fatura conforme extrato em anexo. Ocorre que a Requerida não liquidou as faturas demonstradas no quadro abaixo: Documento assinado digitalmente, conforme MP nº 2.200-2/2001, Lei nº 11.419/2006, resolução do Projudi, do TJPR/OE Validação deste em https://projudi.tjpr.jus.br/projudi/ - Identificador: PJ8PA 7EL3Y Y6FTR WAZEY PROJUDI - Processo: 0000808-22.2023.8.16.0149 - Ref. mov. 90.1 - Assinado digitalmente por Luiz Carlos Gotardi 26/04/2024: Expedição de Edital/Citação. Arq: edital citação Por não haver o devido pagamento até o momento, não restou alternativa à requerente, a não ser procurar o Judiciário para receber os valores representados pela fatura de cobrança, bem como extrato de movimentação nas praças de pedágio, que com o acréscimo dos encargos contratualmente previstos e demonstrados na planilha anexa, totaliza o valor de R$ 5.979,21 (cinco mil, novecentos e setenta e nove reais e vinte e um centavos). Referida quantia é alcançada uma vez que ao débito se acresce correção monetária através do índice IGP-M (FGV) ou IPCA (IBGE), multa por atraso, bem como juros moratórios calculados "pro rata die", conforme o item 7.5 dos Termos e Condições Gerais do Serviço Sem Parar, cobrados desde a data do inadimplemento, conforme determina o artigo 394 do Código Civil Brasileiro. Salienta-se que apesar da autorização de débito em conta corrente das respectivas faturas, não havia saldo suficiente para a devida compensação dos débitos, e estes, consequentemente, não foram quitados.", e bem assim, para pagar(em) o débito acima estampado, no prazo de 15 (quinze) dias, acrescido do valor de 5% (cinco por cento) do valor da causa a título de honorários advocatícios. O cumprimento do acima estampado isenta a parte requerida do pagamento das custas processuais. No mesmo prazo acima referido (15 dias), poderá a parte requerida oferecer embargos nos próprios autos (Art. 702 do CPC), através de advogado, independentemente de prévia segurança do juízo. Certificado que a parte requerida foi devidamente citada e não cumpriu o mandado, ou não embargou, fica constituído o título executivo judicial, nos termos do Art. 701, § 2º, do CPC. Advertência de que será nomeado curador especial em caso de revelia (art. 257, inc. IV, do CPC).

Edital de Citação prazo de 20 dias. Processo Nº 1073962-33.2023.8.26.0002 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 5ªVC, do Foro Regional II - Santo Amaro, Estado de SP, Dr(a) Eurico Leonel Peixoto Filho, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **VH3 Seguranca e Vigilancia Eireli**, CNPJ 30357344000113, com endereço à Rua das Bijupiras, 125, casa 6, Jardim Guacuri, CEP 04475-080,- SP, que lhe foi proposta uma ação de Monitória por parte de **Sem Parar Instituição de Pagamento Ltda**, alegando em síntese que a requerida contratou os serviços de pagamento de pedágios em rodovias de todo o território nacional, através do sistema conhecido como "Sem Parar / Via Fácil", para que seus veículos obtivessem passagem pelas praças de pedágio sem que fosse necessária sua parada. Ocorre que a Requerida não liquidou as faturas nº 2347453519, 2367528513 e 386898505, com vencimentos aos 27/03/2023, 25/04/2023 e 25/05/2023, nos valores respectivamente de R$ 3.044,75, R$ 20.164,56 e R$ 32,91. Dessa forma, requereu a citação da ré para os atos e termos da ação proposta, assim como para que efetue o pagamento da quantia devida (R$ 24.668,50 - setembro/2023), assim como dos honorários advocatícios de cinco por cento do valor atribuído à causa ou, no mesmo prazo, ofereça embargos, que suspenderão a eficácia do mandado inicial e; se os embargos não forem opostos, constituir-se-á, de pleno direito, o título executivo judicial, convertendo-se o mandado inicial em mandado executivo (CPC, art. 701, § 2º). Encontrando-se a ré em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de quinze dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, a ré será considerada revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 23 de junho de 2024.

Ecogen Brasil Soluções Energéticas S.A.

CNPJ 05.401.842/0001-79 - NIRE 35.300.384.954

Ata de Assembleia Geral Ordinária realizada em 19 de junho de 2024

Às 14hs do dia 19/6/24, na sede social. **Mesa:** Presidente: Sr. Tadaharu Shiroyama; e Secretária: Sra. Larissa Chaguri. **Presença:** Totalidade do capital social. **Deliberações:** Aprovados por unânime: **(i)** a aprovação integral, do Relatório da Administração, Balanço Patrimonial e Demonstrações Financeiras relativas ao exercício social encerrado em 31/12/23, que se encontram à disposição dos acionistas na sede e cuja publicação foi realizada de forma impressa em edição de 19/6/24 no Jornal Empresas e Negócios, página 4 e na mesma data, de forma digital no mesmo jornal; **(ii)** a aprovação integral, da destinação dos lucros apurados no exercício social encerrado em 31/12/23, no montante total de R$ 32.540.097,91 a serem destinados da seguinte forma: (i) R$ 1.627.004,90, equivalente a 5%, para constituição da Reserva Legal; e (ii) o remanescente no valor de R$ 30.913.093,01 para a conta de Reserva de Lucros. Por fim, foi aprovada a publicação da presente Ata na forma de extrato. Nada mais. JUCESP nº 256.584/24-2, em 28/6/24. Maria Cristina Frei - Secretária-Geral. O inteiro teor desse documento poderá ser consultado na versão digital do jornal "https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade_legal/" desta data.

Ecogen Rio Soluções Energéticas S.A.

CNPJ 73.688.855/0001-20 - NIRE 35.3.0056112-1

Ata de Assembleia Geral Ordinária realizada em 19 de junho de 2024

Às 14hs do dia 19/6/24, na sede social. **Mesa:** Presidente: Sr. Luiz Carlos Carolino Cabral; e Secretária: Sra. Larissa Chaguri. **Presença:** Totalidade do capital social. **Deliberações:** Aprovados por unânime: **(i)** a aprovação integral, do Relatório da Administração, Balanço Patrimonial e Demonstrações Financeiras relativas ao exercício social encerrado em 31/12/23, que se encontram à disposição dos acionistas na sede e cuja publicação foi realizada, de forma impressa, em edição de 19/6/24 no Jornal Empresas e Negócios, página 4 e na mesma data, de forma digital no mesmo jornal; **(ii)** a aprovação integral, da destinação dos lucros apurados no exercício social encerrado em 31/12/23, no montante total de R$ 2.446.540,15 a serem destinados da seguinte forma: (i) R$ 122.327,01 equivalente a 5% para constituição da Reserva Legal e; (ii) o remanescente no valor de R$ 2.324.213,14 para a conta de Reserva de Lucros. Por fim, foi aprovada a publicação da presente Ata na forma de extrato. Nada mais. JUCESP nº 256.834/24-6, em 28/6/24. Maria Cristina Frei - Secretária-Geral. O inteiro teor desse documento poderá ser consultado na versão digital do jornal "https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade_legal/" desta data.

Ecogen Brasil Soluções Energéticas S.A.

CNPJ 05.401.842/0001-79 - NIRE 35.300.384.954

Ata de Assembleia Geral Extraordinária realizada em 20 de maio de 2024

Às 14hs do dia 20/5/24, na sede social. **Mesa:** Presidente: Sr. Tadaharu Shiroyama e Secretária: Sra. Larissa Chaguri. **Presença:** Totalidade do capital social. **Deliberações:** Aprovados por unânime: **(i)** a indicação do Sr. Ryo Kagami. O membro do Conselho de Administração ora indicado tem a sua eleição condicionada à obtenção do seu respectivo visto de concomitância. Nada mais. JUCESP nº 214.239/24-0, em 3/6/24. Maria Cristina Frei - Secretária-Geral. O inteiro teor desse documento poderá ser consultado na versão digital do jornal "https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade_legal/" desta data.

Federação das Entidades de Servidores Públicos do Estado de São Paulo - FESPESP

Rua Conselheiro Furtado, 93 - 3º andar - Centro - SP - Cep: 01511000
Tel.: (11) 3104-3836 - CNPJ nº 55.211.361/0001-79 - www.fespesp.org.br.

Assembleia Geral Extraordinária da Diretoria e do Conselho de Representantes da FESPESP
Edital de Convocação

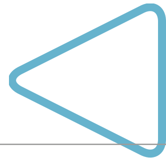
O Presidente da Federação das Entidades de Servidores Públicos do Estado de São Paulo - FESPESP no uso de suas atribuições e nos termos do inciso II do artigo 20, c/c inciso XVI do artigo 16, do Estatuto Social, convoca as entidades filiadas para Assembleia Geral Extraordinária do Conselho de Representantes, para Eleições dos Membros da Diretoria Executiva e Conselho Fiscal e os respectivos Suplentes, nos termos do artigo 48, para mandato no período de 17/10/2024 a 16/10/2028, a realizar-se no dia 12 de agosto de 2024 às 14 horas em primeira convocação e às 14h30 em segunda convocação com qualquer número de Delegados presentes, na Sede da Federação, à Rua Conselheiro Furtado, 93 - 3º andar - Centro - São Paulo - Capital.

São Paulo, 15 de julho de 2024.
José Gozze - Presidente

Edital para Intimação de **Carla De Oliveira Narciso** Com Prazo de 30 Dias. O Doutor Alessandro Motter, M.M. JUIZ de Direito Substituto desta Segunda Vara Judicial, na forma da lei, Faz Saber, aos que o presente edital virem, ou dele conhecimento tiverem, expedido nos autos sob n° 0023500-18.2022.8.16.0030 de Cumprimento de Sentença, promovida por **Sem Parar Instituicao de Pagamento Ltda**, inscrito(a) no CNPJ n°. 04.088.208/0001- 65, em face de **Carla De Oliveira Narciso**, inscrito(a) no CPF n°. 040.002.289-35, que pelo presente Carla De Oliveira Narciso, para que, no prazo de 15 (quinze) dias, efetue o pagamento do débito a que foi condenado(a) acrescido de eventuais custas processuais, sob pena de incidência de multa de 10% (dez por cento) e de honorários advocatícios de 10% (dez por cento), ambos incidentes cumulativamente sobre o débito atualizado ou sobre o valor restante, em caso de pagamento parcial, nos termos do art. 523, §§ 1º e 2º do Código de Processo Civil. Efetuando o pagamento integral da dívida no prazo estipulado, fica isento(a) do pagamento da multa, honorários advocatícios e custas processuais decorrentes do cumprimento de sentença, e havendo pagamento parcial, a multa incidirá sobre o restante da obrigação. Bem como, o(a) senhor(a) fica Ciente de que poderá opor impugnação no prazo de 15 (quinze) dias contados a partir do término do prazo para pagamento voluntário, por meio de advogado(a), independentemente de penhora ou nova intimação, conforme previsto no art. 525 do Código de Processo Civil. Despacho: 1. Diante do requerimento do credor (ev. 138.2), instruído com demonstrativo discriminado e atualizado do crédito, nos moldes do art. 524 do CPC, determino a intimação da parte devedora, na forma disposta no inciso pertinente no art. 513, par. 2º, do CPC, para pagar o débito, no prazo de 15 (quinze) dias, acrescido de custas, se houver, sob pena de multa de dez por cento e, também, de honorários de advogado de dez por cento sobre o valor atualizado da execução (art. 523, par. 1º) e penhora de bens, além de custas pela presente fase do processo. Conste do referido mandado a intimação da parte devedora de que, transcorrido o referido prazo sem o pagamento voluntário, inicia-se outro prazo de 15 (quinze) dias para que a parte executada, independentemente de penhora ou nova intimação, apresente, nos próprios autos, sua impugnação, nos moldes do art. 525, par. 1º, do CPC. 2. Não sendo efetuado o pagamento voluntariamente, deverá a escrivania promover a penhora on line de valores (incluindo honorários advocatícios e custas processuais), a qual será realizada através do sistema Sisbajud, devendo, para tanto, a escrivania elaborar a respectiva minuta de protocolamento. Efetivado o bloqueio, intime-se a parte executada na forma dos §§ 2º e 3.º, do CPC. 3. Após, manifeste-se o exequente, em 15 (quinze) dias. 4. Intimem-se. Demais diligências necessárias. Foz do Iguaçu, 03 de abril de 2024. Gabriel Leonardo Souza de Quadros Juiz de Direito. E, para que ninguém possa alegar ignorância, e expedido o presente edital, que será afixado na sede deste Juízo e publicado na forma da lei. Dado e passado nesta cidade e Comarca, aos, 26 de abril de 2024.

Edital de Citação prazo de 20 dias. Processo Nº 1000316-65.2022.8.26.0150 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 1ª Vara Judicial, do Foro de Cosmópolis, Estado de SP, Dr(a) Maria Thereza Nogueira Pinto, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **F.R.P. Serviços Ltda**, CNPJ 28123688000116, com endereço à Rua Caetano Achiles Avancini, 36, sala 2, Bela Vista IV, CEP 13150-294, Cosmopolis/SP, que lhe foi proposta uma ação de Monitória por parte de **CGMP Centro de Gestao de Meios de Pagamento Ltda**, objetivando o recebimento da quantia de **R$ 18.376,48**, referente às faturas Vencidas e não quitadas, devidamente atualizadas e, que efetue o pagamento de honorários advocatícios correspondentes à 5% do valor da causa, ou apresente embargos ao mandado monitório, nos termos do artigo 701 do CPC. O réu será isento do pagamento de custas processuais se cumprir o mandado no prazo. Caso não cumpra o mandado no prazo e os embargos não forem opostos, constituir-se-á de pleno direito o título executivo judicial, independentemente de qualquer formalidade. Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de Cosmopolis, aos 20 de junho de 2024.

Edital de Citação Prazo de 20 dias. Processo Nº 1007337-33.2022.8.26.0008 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 2ªVC, do Foro Regional VIII- Tatuapé, Estado de SP, Dr(a). Cláudio Pereira França, na forma da Lei, etc. Faz Saber a **Serviço de Transporte Ebenezer**, CNPJ: 35.730.131/0001-09, na pessoa do seu representante legal, que lhe foi proposta ação de Monitória por **CGMP - Centro de Gestão de Meios De Pagamento S/A**, objetivando o recebimento de R$ 13.539,86, referente às faturas vencidas e não pagas, devidamente atualizadas, bem como o pagamento de honorários advocatícios correspondentes à 5% do valor da causa, ou oponha embargos ao mandado monitório, nos termos do artigo 701 do CPC, ficando isento do pagamento de custas processuais se cumprir o mandado no prazo. Caso não oponha embargos monitórios. Estando o réu em lugar ignorado, foi deferida a sua Citação por edital, para que em 15 dias, a fluir após os vinte (20) dias supra, oponha embargos monitórios, sob pena de constituir-se de pleno direito o título executivo judicial, independentemente de qualquer formalidade, ficando advertido de que será nomeado curador especial em caso de revelia. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 13 de março de 2024.



Falta aos brasileiros a sede de verdade

Samuel Hanan (*)

Sigmund Freud (1856-1939), o famoso psicanalista austríaco, escreveu: "As massas nunca tiveram sede de verdade.

Elas querem ilusões e nem sabem viver sem elas". Pois os governantes brasileiros parecem ter adotado esse pensamento como linha de conduta porque abusam da negação da verdade e da venda de ilusões.

No mundo real, mais de 60% da população brasileira ganha até um salário-mínimo (R$ 1.412,00/mês brutos). Em 2023, a renda média per capita nacional, sem descontos da Previdência e tributos, foi de apenas R$ 1.848,00/mês, o correspondente a 1,42 salário-mínimo. Além disso, o governo reduz o poder de compra do cidadão aplicando a carga tributária de 33% a 35% do PIB ao não fazer a correção anual da tabela do Imposto de Renda.

A contrapartida, no entanto, é pífia porque o governo federal não oferece à população serviços universais de qualidade em segurança pública, educação, saúde, saneamento e habitação. Vale recordar o pensamento do escritor e político norte-americano Harry Browne (1933-2006): "O Governo é bom em uma coisa. Ele sabe como quebrar as suas pernas apenas para depois lhe dar uma muleta e dizer: 'veja, se não fosse pelo governo, você não seria capaz de andar!'".

Se fosse vivo, Browne assistiria um festival de 'muletas' no Brasil, como bolsa-família, vale-gás e tantos outros. Como se não bastasse, agora está em gestação um novo benefício com o pomposo nome de "cashback". Mais lógico e eficaz seria atacar as causas, mas nada se fala, por exemplo, sobre a redução de impostos da cesta básica, esta sim uma medida capaz de aliviar o bolso do brasileiro de baixa renda.

Este é mais um dos muitos desacertos do setor público brasileiro, problema antigo que se acentuou sobretudo a partir de 2002, com registro de déficit público nominal crônico e crescente porque não foi combatido pelos governos. O ápice se deu em 2023, quando superou R$ 967 bilhões, o equivalente a 8,80% do PIB. Foi praticamente o dobro do registrado no ano anterior, quando ficou em R$ 480 bilhões.

Em 2024, tudo caminha para a mesma direção, prevendo-se a repetição do déficit gigantesco e semelhante ao de 2023, o que implica em inevitável aumento de endividamento público para financiar a cobertura desses déficits. A dívida pública hoje brasileira já é superior a R$ 8,1 trilhões, devendo ao final desse ano superar R$ 9 trilhões. Não há possibilidade de crescimento saudável com tamanho rombo.

Espanta também a generosidade dos governos brasileiros na concessão de empréstimos expressivos para países que não têm o hábito de cumprir compromissos, sempre flertando com a inadimplência. São empréstimos expressivos, normalmente concedidos sem o mesmo rigor da aferição da capacidade de pagamento utilizada, por exemplo, em relação a um industrial brasileiro em busca de crédito para produzir e gerar empregos.

O Brasil precisa fazer uma correção de rumo com urgência, sob pena de perdurar o sofrimento de seu povo, já farto de discursos fáceis e de medidas meramente paliativas para problemas graves. A polarização política – tão em moda – não ajuda em nada. Como já disse Dalai Lama, o mundo precisa desesperadamente de mais pacificadores, restauradores da ordem e da harmonia, e até mesmo de contadores de histórias e pessoas amorosas. Essa é também uma necessidade nacional.

Os maus governantes já destruíram nosso passado, fingem ignorar o presente e podem comprometer o futuro e as novas gerações. É preciso dar um basta e construir uma nova nação. O Brasil dos sonhos dos mais de 200 milhões de brasileiros seguramente não é o país de hoje, repleto de privilégios e contaminado pela impunidade.

(*) - É engenheiro com especialização nas áreas de macroeconomia, administração de empresas e finanças, empresário, e foi vice-governador do Amazonas (1999-2002) (https://samuelhanan.com.br).

Confira três dicas essenciais para potencializar as vendas

O mercado conta cada vez mais com novas facilidades para ampliar os negócios e as vendas, mas ao mesmo tempo está também mais competitivo



Supichchanan_CANVA

E, para se destacar e evoluir, os profissionais e empresas precisam estar atentos e preparados para conquistar e manter seus clientes. Para ajudar nesse desafio, o consultor empresarial e estrategista de negócios, Roberto Viela, que atende empresas em várias partes do Brasil, lista três dicas essenciais para potencializar as vendas, seja de produtos ou serviços.

São elas: identificar as dores agudas dos clientes; ter velocidade na resposta; e saber barganhar concessões. "Um bom vendedor precisa conhecer todo o processo que leva à conquista e manutenção dos seus clientes, o que engloba mais do que isso. Considero que a atenção a esses três fatores é fundamental para qualquer profissional, independente do segmento em que atua, pois essas abordagens fortalecem a relação com o cliente e impulsionam significativamente as vendas de maneira geral", destaca Vilela.

- **Identifique as dores dos clientes** - Segundo o especialista, o primeiro passo para qualquer vendedor de sucesso é compreender profundamente as necessidades e problemas dos clientes. Identificar as "dores agudas" significa entender os desafios específicos que os consumidores enfrentam e como o produto ou serviço oferecido pode solucioná-los.

"Essa compreensão vai além de uma simples pesquisa de mercado; é preciso ouvir atentamente o cliente, fazer perguntas direcionadas e demonstrar empatia. Por exemplo, se ele está buscando uma solução para aumentar a sua produção industrial, é preciso entender suas dificuldades diárias, suas pretensões de crescimento e como a solução que você oferece pode realmente ajudá-lo", explica o consultor.

Para ele, esse tipo de abordagem personalizada cria uma conexão mais forte com o cliente, mostrando que o vendedor e a empresa que ele representa estão genuinamente interessados em ajudar, e não apenas em vender.

- **Velocidade na resposta -** A velocidade de resposta é um diferencial competitivo nos dias atuais. Os clientes valorizam empresas que respondem rapidamente às suas dúvidas e solicitações. Uma resposta ágil pode ser o fator decisivo entre fechar uma venda ou perder para a concorrência, segundo o consultor empresarial.

"A prontidão em fornecer informações detalhadas e precisas demonstra profissionalismo e compromisso, gerando maior confiança no cliente. Empresas e profissionais que se destacam na rapidez de atendimento tendem a fidelizar mais clientes e a fechar negócios de forma mais eficaz", pontua.

- **Hora da concessão** - A arte da negociação é fundamental no mundo dos negócios. Estar disposto a concessões não significa ceder a todas as demandas do cliente, mas sim encontrar um equilíbrio que beneficie ambas as partes. "É importante conhecer bem os limites do que pode ser oferecido e valorizar cada concessão feita. Se for necessário flexibilizar para além da sua estratégia, peça algo em troca", orienta Vilela.

De acordo com ele, a habilidade de negociação fortalece a posição do vendedor e demonstra que a empresa está disposta a negociar, mas sem comprometer sua margem de lucro. "O objetivo é sempre buscar um acordo onde ambos saiam ganhando", afirma. - Fonte e outras informações: (www.orobertovilela.com.br).

Como resolver o dilema da falta de segurança de sistemas legados?

Quando o assunto é segurança cibernética para garantir eficiência operacional, as empresas brasileiras enfrentam o dilema de modernizar suas infraestruturas tecnológicas ou permanecer com seus sistemas legados. Mas o que são esses sistemas?



NicoElNino_CANVA

São aqueles sistemas legados (do termo em inglês legacy) que se tornaram obsoletos na empresa, mas ainda são utilizados por seus usuários, e não se quer ou não se pode facilmente substituí-lo ou atualizá-lo. Rodrigo Nery Ferreira, diretor geral do Serban Group no Brasil, compartilha alguns insights relevantes sobre as vantagens de manter os sistemas legados, porém com a necessidade crucial da implementação de recursos adicionais que protejam esses ativos.

Embora muitas vezes rotulados como obsoletos, os sistemas legados continuam sendo a espinha dorsal de muitas empresas. Rodrigo Nery ressalta que um número substancial de empresas ainda depende desses sistemas para conduzir suas operações críticas.

"Essas plataformas, desenvolvidas ao longo de anos, englobam dados e processos integrados, que são vitais para o funcionamento diário das organizações", explica. "Em vez de simplesmente descartar os sistemas legados, investir na implementação de camadas adicionais de proteção para as aplicações ou recursos existentes, pode ser uma alternativa financeiramente mais viável às empresas do que iniciar um projeto do zero".

Essa abordagem não apenas reduz os custos, mas também otimiza o tempo e os recursos. "Desenvolver uma nova aplicação pode elevar os custos financeiros. Sem contar que também é preciso considerar a necessidade de mais tempo e de mão de obra", diz Nery.

É evidente que as empresas estão aumentando sua preocupação com a segurança desses sistemas, direcionando recursos financeiros consideráveis para proteger esses ativos. O processo de modernização de sistemas antigos pode ser tão complexo, quanto arriscado. Por outro lado, implementar camadas adicionais de segurança oferece uma alternativa mais viável, possibilitando uma proteção mais robusta sem a necessidade de uma reformulação completa.

No que diz respeito aos investimentos em segurança cibernética, de acordo com um levantamento da Statista, prevê-se que a receita desse mercado alcance US$ 2,84 bilhões este ano no Brasil. Além disso, a taxa de crescimento anual (CAGR 2024-2028) é estimada em 11,12% para o setor, projetando um volume de US$ 4,33 bilhões até 2028.

Muitas empresas ainda não estão totalmente preparadas para os desafios contemporâneos na área da segurança cibernética. Os sistemas legados permanecem como ativos valiosos para inúmeras organizações. Em vez de realizar investimentos massivos em novas tecnologias, as empresas podem optar por aprimorar a segurança de seus sistemas existentes como uma estratégia de otimização, como uma escolha inteligente e econômica.

"Por exemplo, melhorar e usufruir os mecanismos de controle e monitoramento mais rigorosos para salvaguardar os dados corporativos contra qualquer forma de alteração, destruição ou divulgação não autorizada pode garantir a integridade e a segurança absoluta das informações das organizações.

Com orientação especializada e o apoio de pesquisas confiáveis, as empresas podem tomar decisões assertivas para garantir a proteção de seus dados e a eficiência contínua de suas operações", finaliza Nery. - Fonte e mais informações: (https://serbangroup.com/pt-br/).

Inteligência Artificial e a experiência de ensino personalizada para o aluno

Mesmo com toda a transformação tecnológica que veio para mudar a forma como vivemos, impactando também positivamente as relações de trabalho, há ainda quem veja a IA com pessimismo e não como uma oportunidade

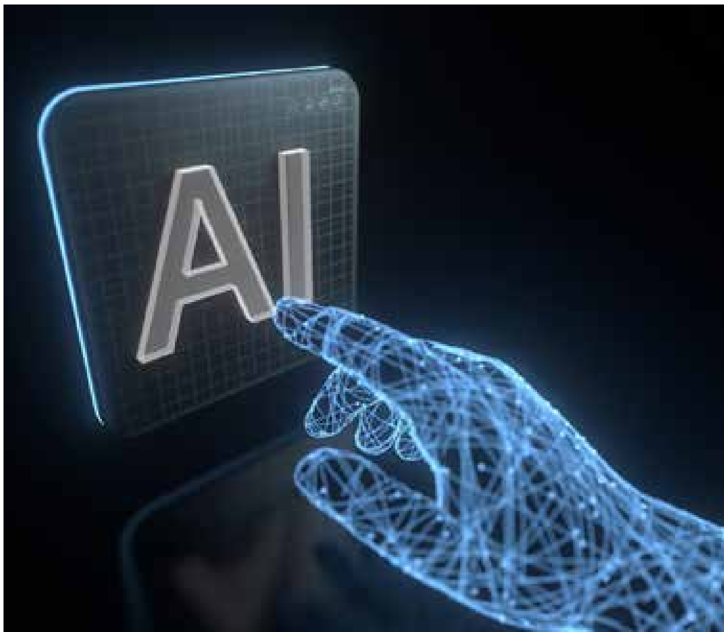
Harrison Milão (*)

Mas não se engane: as pessoas que utilizam a inteligência provavelmente substituirão as que não a adotam. Afinal, essa tecnologia veio para fortalecer, e não para substituir, o desempenho humano.

O fato é que não é mais uma promessa ou fantasia. Em pouco tempo, ferramentas como o ChatGPT, por exemplo, estão fazendo mudanças significativas na maneira como aprendemos e ensinamos. Na educação, o impacto mais significante é a possibilidade de uma experiência de ensino totalmente personalizada para o aluno.

Os algoritmos analisam dados específicos de cada pessoa para criar uma experiência adaptada às suas necessidades e objetivos, inclusive oferecendo mentoria de suporte e instrução. Tratando-se do mundo corporativo, é possível mapear toda a jornada de conhecimento profissional e saber exatamente quais os objetivos daquela pessoa, por exemplo, migrar de área, ganhar mais e até mudar de carreira. São inúmeros os benefícios que a IA proporciona a partir da análise preditiva.

Importante lembrar que, essa mudança segue a agenda e a tendência para 2030, ancorada no Consenso de Pequim, documento estipulado em 2019 pela UNESCO, sobre como aproveitar mais a Inteligência Artificial voltada para a melhoria da educação. Dentre as várias recomendações do acordo, está a promoção do uso equitativo e inclusivo da IA superando barreiras relacionadas à deficiência, status social ou econômico, origem étnica ou cultural, e localização geográfica.



Just_Super_CANVA

Este objetivo enfatiza a igualdade de gênero e assegura o uso ético, transparente e verificável dos dados educacionais. Para o lado dos professores, eles são diretamente beneficiados com ferramentas de avaliação e feedback instantâneo para os alunos, automatizando tarefas administrativas e reduzindo a margem para erros.

Pensando no Brasil, país historicamente mal avaliado em programas como o PISA (Programa Internacional de Avaliação de Alunos), o uso da IA terá um impacto enorme na redução do gap educacional entre alunos, tornando a educação acessível onde quer que eles estejam. A tecnologia é internacionalmente reconhecida para reduzir as diferenças entre os estudantes de baixa e alta renda, e já foi adotada como programa oficial de alfabetização de um importante estado brasileiro.

- **Cases de sucesso -** O programa Letrus visa elevar o nível de alfabetização em escolas de ensino básico e secundário. Utilizando inteligência artificial, a plataforma oferece aprendizado personalizado e em tempo real para alunos e professores. Além de conteúdos personalizados, ela fornece recomendações práticas para melhorar o desempenho dos estudantes.

Em um país com tanta desigualdade no acesso tecnológico, corremos sim o risco de aumentar a disparidade de ensino. É fundamental garantir que todos os alunos tenham acesso igualitário às ferramentas necessárias para explorar os benefícios da IA. Quando comparamos as grandes capitais com regiões mais remotas, a diferença no acesso à internet torna o problema ainda mais latente.

Por fim, investir em Inteligência Artificial, aplicada à educação, tem um aspecto ético e social por si só, mas vai muito além disso. O mercado global de tecnologia educacional já beira os 200 bilhões de dólares anuais com crescimento significativo previsto para mercados emergentes. Ao fornecer ferramentas educativas acessíveis e econômicas com o uso de IA e dados inteligentes, as empresas podem sair na frente em um mercado praticamente inexplorado.

(*) - É Diretor de Tecnologia da Elleve, ed-fintech voltada para financiamento e fomento de carreiras (https://elleve.com.br).

Embraer x Boeing x Airbus: quais as complexidades desta disputa?

Recentemente, uma notícia do The Wall Street Journal revelou que a Embraer, terceira maior fabricante de aviões do mundo, estaria considerando a construção de um novo jato para competir diretamente com os gigantes Boeing e Airbus. De acordo com a reportagem, a Embraer está explorando opções para desenvolver um jato de fuselagem estreita com o objetivo de sair do seu nicho regional e enfrentar de frente os modelos 737 MAX e A320neo, que dominam o segmento mais movimentado do mercado.

Atualmente, a empresa se destaca no mercado de jatos regionais com a família E2, que acomoda de 90 a 120 passageiros. Esse segmento está abaixo do mercado de jatos com mais de 150 assentos. Em março deste ano, a Morgan Stanley - companhia global de serviços financeiros -, declarou a Embraer como a melhor escolha para investimento aeroespacial, reforçando seu papel vital no desenvolvimento e empregabilidade da indústria brasileira.

Alexandre Magno, CEO da The Cynefin Co Brazil, especialista em serviços de consultoria em gestão empresarial e criadora do framework Cynefin, compartilha sua perspectiva sobre o movimento estratégico da Embraer: “A indústria da aviação, mais do que qualquer outra, nos ensinou muito sobre lidar com contextos variados e contraditórios dentro de uma mesma organização. Empresas desse setor operam sob alta burocracia e regulação, enquanto equilibram seus negócios em um ambiente de extrema volatilidade,” comenta.

O CEO explica que, embora a Embraer tenha declarado que seu foco está no portfólio atual, a possibilidade de desenvolver um avião comercial de longo curso levanta questões complexas. Nesse contexto, Alexandre aponta que o framework Cynefin poderia ser uma ferramenta valiosa para ajudar a empresa a navegar diante desses desafios: “A Embraer possui a tecnologia e experiência necessárias para construir essas aeronaves, o que se alinha majoritariamente com os domínios Claro e Complicado do Cynefin.

Desafios mais próximos desse tema provavelmente deveriam ser enfrentados com melhores práticas, playbooks, uma bela gestão de projetos e a intensa liderança de especialistas”. No entanto, Magno ressalta que os desafios vão além da capacidade técnica. Decisões críticas, reestruturações organizacionais, impacto social e ambiental, novos modelos de negócios e estratégias de mercado são algumas das questões complexas que precisam ser exploradas de forma apropriada.

Para esses casos, o CEO sugere um amplo portfólio de sondagens seguras para falhar, como o SafeToFailProbes, com experimentos de curto a longo prazo:

“Diferentemente do que muitos pensam, em algumas indústrias, experimentação rápida pode significar meses ou até anos para alcançar resultados plausíveis.

No caso da Embraer, onde estamos falando de um produto que pode levar mais de uma década para entrar no mercado, isso provavelmente se aplicaria”, explica o CEO, que complementa ressaltando a importância de lidar com desafios complexos para poder realizar vários experimentos ao mesmo tempo:

“Um portfólio de sondagens apropriado para o domínio complexo deve incluir experimentos paralelos que são coerentes com o todo, mas possuem contradições entre si. Espaço para exaptação, obliquidade e ações de amplificação ou estancamento também são essenciais”.

Para Alexandre, a realidade das empresas é que todas enfrentam desafios que se distribuem pelos cinco domínios do Cynefin. No entanto, muitas empresas insistem em responder a esses desafios variados de uma única forma. Refletir sobre o potencial das SafeToFailProbes para experimentação, e como elas se complementam com iniciativas de maior controle, pode, sem dúvida, abrir novos horizontes para enfrentar desafios complexos. - Fonte: (https://www.cynefin.com.br).

Como as empresas devem agir para sobreviver às intempéries

Haroldo Matsumoto (*)

Intempérie. No dicionário, a definição para esse substantivo feminino traz como significados: mau tempo ou tempestade

De origem latina, a palavra intempérie também pode ser usada como indicativo de dificuldades ou acontecimento infeliz. É bastante comum, infelizmente, ouvir que determinada empresa sofreu com as intempéries da economia ou que tal pessoa enfrenta as intempéries da vida de cabeça erguida.

Infelizmente, vimos, no último mês, uma série de pessoas e de empresas sofrendo com as intempéries no Rio Grande do Sul. É triste acompanhar o noticiário e as publicações das pessoas nas redes sociais mostrando as consequências da grande inundação que atingiu mais de 471 municípios. Não houve setor que passou ileso pelo problema climático.

Assistimos supermercados, comércios de todos os tipos e tamanhos, concessionárias de veículos, escolas, hospitais, postos de saúde, igrejas, escritórios e uma lista infindável de empresas totalmente submersas. As intempéries, no entanto, também podem atingir as empresas de outras maneiras. Podem aparecer sob a forma de uma crise de imagem, de um problema com produtos que gere um “recall” ou até por meio de um problema de gestão, que leve o negócio a situações extremas.

Claro que nenhum empreendedor ou gestor quer ou espera viver momentos como esses. Porém, ainda assim, devemos estar preparados para essas possibilidades.Podemos dizer, aliás, que em algum momento toda companhia vai viver uma intempérie. Toda organização passa por ciclos durante a sua existência. Há momentos em que tudo sai como o planejado e situações em que o inesperado acontece. Algumas empresas sobrevivem, mesmo diante dessas dificuldades, outras, infelizmente sucumbem.

O fato é que, seja uma intempérie climática ou relacionada à gestão, todos podemos enfrentar uma crise de cabeça erguida. No mundo ideal, as empresas vão traçar o planejamento para o ano e dentro de todo o escopo, desenvolverá uma ‘aba’ com diretrizes para enfrentar uma possível crise. Na prática é possível que isso não tenha sido previamente calculado.

Então, recomendo ao empreendedor ou gestor que estiver vivendo um momento como esses, que respire fundo e não tenha medo de ‘colocar as mãos na massa’. Isso significa que é necessário reunir forças– e o time da empresa – para refletir, em equipe, como sair daquele problema. A liderança vai precisar se manter positiva e calma para conseguir orientar os colaboradores e mantê-los motivados.

Será importante manter as equipes informadas sobre o andamento da gestão de crise, em qual momento a empresa se encontra e quais foram os planos definidos para tentar reverter aquele determinado problema. Se a questão for administrativa, será importante revisitar planejamentos, rever contratos com fornecedores e parceiros, avaliar impactos jurídicos, etc.

No caso de intempéries climáticas, além de toda a questão relacionada à limpeza e reconstrução dos espaços físicos, também será necessário contabilizar perdas de ativos, como maquinários, por exemplo, verificar o que será necessário para a reestruturação do negócio e traçar um plano de ação que esteja dentro das possibilidades para aquele momento.

Além destas medidas com sua equipe, no momento de crise extrema, tem grande valor se unir a empresários da região e buscar apoio via medidas públicas. Por exemplo, no caso do Rio Grande do Sul, o BNDES liberou R$ 15 bilhões para os empreendedores. O Sebrae-RS, por sua vez, com o projeto “Juntos, a Gente Supera”, tem uma linha de investimento de R$ 102 milhões e até R$ 15 mil para pequenas empresas reabrirem os seus negócios.

É claro, cada caso é um caso e cada condição precisa ser avaliada de forma personalizada para que as soluções surtam efeito no menor tempo possível.

(*) - É especialista em marketing e gestão e sócio-diretor da Prosphera Educação Corporativa (www.prosphera.com.br).

Matéria de capa



Jirsak_CANVA



USO ESTRATÉGICO

SETE DICAS DE COMO USAR A BIG DATA PARA ATINGIR A META DE VENDAS

Cerca de 95% das empresas já estão investindo no uso de dados de forma estratégica. É isso que aponta a pesquisa "Data and AI Leadership Executive Survey", realizada pelo New Vantage Partners. Desse total, 91,7% afirmaram que seus investimentos em tecnologia de dados estão aumentando. Este diagnóstico do setor confirma a importância cada vez maior dessa tecnologia na definição de metas de vendas.

A análise de grandes volumes de dados permite que as empresas identifiquem padrões de comportamento dos consumidores, prevejam tendências de mercado e segmentem seu público de maneira mais precisa. A capacidade de analisar dados em tempo real possibilita ajustes rápidos nas estratégias de vendas, aumentando a eficácia das campanhas de marketing.

De acordo com Renato Torres, empresário especializado em tecnologia e marketing, o Big Data tem o potencial de transformar completamente a maneira como as empresas estabelecem e alcançam suas metas de vendas. "Ao analisar dados detalhados sobre o comportamento dos consumidores, as empresas podem personalizar suas abordagens e aumentar as oportunidades de venda", revela.

Vantagens da análise de Big Data para metas de vendas – O uso de Big Data permite que as empresas analisem uma quantidade grande de informações de diversas fontes, como redes sociais, históricos de compras e interações online.

Esse estudo detalhado ajuda a identificar padrões de comportamento que podem ser utilizados para prever as necessidades e desejos dos consumidores.

Por exemplo, ao perceber que um produto tem demanda maior em um período específico, as empresas podem ajustar suas campanhas de marketing e seus estoques para atender a esta necessidade. Renato destaca que a precisão na segmentação do público é uma das principais vantagens do Big Data. "As empresas conseguem entender melhor quem são seus clientes, o que eles precisam e quando precisam, permitindo uma abordagem de vendas mais efetiva".

Adaptação e melhoria das estratégias – Outro benefício no uso do Big Data é a capacidade de adaptação das estratégias de vendas. Com a análise de dados em tempo real, as empresas podem monitorar o desempenho de suas campanhas e ajustá-las de acordo com a necessidade. Isso é ainda mais útil em mercados onde as preferências dos consumidores podem mudar



alubalish_CANVA

rapidamente. A flexibilidade proporcionada pelo uso de Big Data permite que as empresas se adequem às mudanças de mercado.

A pesquisa da New Vantage Partners também destaca que a melhoria da experiência do cliente é uma prioridade para as empresas que investem em Big Data. Isso se deve ao fato de que uma boa interação com o consumidor pode levar a uma maior fidelidade e a um aumento nas vendas.

A partir daí, é possível colocar uma lupa na experiência do cliente e entender quais as forças e vulnerabilidades de seu negócio. A análise de dados permite identificar pontos a melhorar no processo de compra e o mais importante: encontrar soluções

O futuro do uso de Big Data – O crescimento no investimento em Big Data aponta para uma tendência na utilização dessa ferramenta se tornando cada vez mais comum. Empresas de diversos setores, como transporte, saúde, seguros, mídia e varejo, já estão implementando estratégias baseadas em Big Data para melhorar a experiência do cliente e aumentar a eficiência operacional. O foco na área de dados para a tomada de decisões estratégicas e aumento de vendas ainda é relativamente recente.

Com a ajuda da tecnologia e da Inteligência Artificial, ainda é o início da exploração desse potencial por meio da informação. "À medida que mais empresas aprimoram suas capacidades de análise, veremos uma transformação significativa na maneira como as metas de vendas são definidas e alcançadas. O futuro do Big Data é promissor, e já podemos sentir seu impacto no mundo dos negócios", conclui o especialista.

Renato separou essas dicas que ajudam a aproveitar o poder do Big Data para atingir e até superar as metas de vendas, tornando as estratégias de marketing e vendas mais eficazes e direcionadas. Confira:

1 **Análise de Comportamento do Cliente –** Utilize Big Data para analisar o comportamento dos clientes, identificando padrões de compra, preferências e tendências. Isso permite criar ofertas personalizadas e campanhas direcionadas que aumentam as chances de conversão.

2 **Segmentação de Mercado –** Segmente o mercado com base em dados demográficos, psicográficos e comportamentais. Big Data permite uma segmentação precisa, ajudando a direcionar seus esforços de marketing para os públicos-alvo mais lucrativos.

3 **Previsão de Demanda –** Use algoritmos de Big Data para prever a demanda futura de produtos e serviços. Isso ajuda a ajustar o estoque, planejar campanhas promocionais e evitar rupturas de estoque, garantindo que você esteja sempre preparado para atender à demanda.

4 **Otimização de Preços –** Análise de dados de mercado em tempo real para otimizar a estratégia de preços. Ajustar preços com base na demanda, concorrência e comportamento do cliente pode aumentar as margens de lucro e impulsionar as vendas.

5 **Melhoria da experiência do cliente –** Utilize insights de Big Data para melhorar a experiência do cliente em todos os pontos de contato. Personalize o atendimento ao cliente, melhore a navegação no site e ofereça recomendações de produtos relevantes para aumentar a satisfação e a fidelidade do cliente.

6 **Campanhas de Marketing Personalizadas –** Crie campanhas de marketing altamente personalizadas com base nos dados coletados. Mensagens personalizadas e relevantes têm maior chance de engajar os clientes e converter leads em vendas.

7 **Identificação de oportunidades de upsell e cross-sell –** Utilize Big Data para identificar oportunidades de upsell e cross-sell. Analise os históricos de compra dos clientes e recomende produtos complementares ou superiores, aumentando o valor médio de cada transação.



zmeel_CANVA

(*) - É empresário especializado em tecnologia e marketing, com ampla experiência no setor (@orenatotorres).